SUD OUEST éco

GIRONDE

Les suppléments du quotidien

50 patrons à l'affiche

Ils ont marqué l'année 2014

Les Aquitains de l'année 2014

SUD OUEST

+X BANQUE POPULAIRE

EN COLLABORATION AVEC KEDGE BUSINESS SCHOOL

Innovation, vitalité, confiance.
Découvrez pourquoi
Franck Allard et Marc Pena
sont les Aquitains de l'année 2014

SUD OUEST
www.sudouest.fr

+X BANQUE POPULAIRE

KEDGE BUSINESS SCHOOL

Pouey International

Avec le soutien de

Investissez sur une ressource rare : vous-même.

FORMATIONS EN MANAGEMENT
CAMPUS DE BORDEAUX

EXECUTIVE MBA
FORMATION CONTINUE
- Diplômes Généralistes ou Spécialisés
- Certificats / Formations Courtes
- Formations sur Mesure

kedgebs.com
Contact : 05 56 84 22 26
adeline.ducuing@kedgebs.com

Grande école de management internationale, KEDGE Business School propose 31 formations pour des publics étudiants et professionnels. Avec 4 campus en France, 2 campus en Chine et 4 campus associés, le Groupe compte aujourd'hui : 12 000 étudiants, 181 professeurs permanents, 300 partenaires académiques et un réseau de 40 000 diplômés.

KEDGE BUSINESS SCHOOL
CREATE
SHARE
CARE

ÉDITORIAL

Patrons d'ici

Qu'ils soient à la tête des start-up d'un univers numérique en pleine effervescence, de sociétés qui font de la culture leur valeur ajoutée, piliers de l'industrie, du BTP, de la viticulture ou aux manettes de sociétés à fort potentiel technologique, tous les entrepreneurs que nous présentons dans les pages qui suivent adoptent les mêmes attitudes. Ils avancent, investissent, innovent, exportent ou créent de l'emploi. Ils représentent un éventail large des capacités créatives de tous les territoires girondins.

Toutefois, pour la rédaction économique de « Sud Ouest », réaliser ce dossier Gironde de notre supplément annuel a été un casse-tête! Car ce choix de dresser le top 50 des chefs d'entreprises du département a pour corollaire de faire des déçus, au moins aussi nombreux. Il est en effet difficile, dans un métier, sur un territoire ou dans un secteur d'activités, de choisir une entreprise plutôt qu'une autre. Nous avons pris ce risque. Une volonté nous a toutefois guidés. En ces temps de morne croissance, de chômage de masse et d'incertitude, ces hommes et ces femmes ont tous une vision optimiste de l'avenir. Ce dont no tre département, comme l'ensemble du pays, a bien besoin.

Vous vous en rendrez compte au fil de ces pages, ces chefs d'entreprises ne sont pas des financiers avides de profits, ni des traders sans foi ni loi, ni des patrons voyous prêts à délocaliser la nuit leur outil de production. Ils portent fièrement l'économie girondine avec leurs salariés et collaborateurs et vous délivreront, comme à nous journalistes qui les avons rencontrés, des messages positifs porteurs d'espoirs. Peut-être même l'envie d'entreprendre. Ils ou elles gardent avant tout le moral. Ce sont des patrons d'ici.

Jean-Bernard Gilles

Supplément gratuit au journal du 4 décembre 2014

Président-Directeur Général : Olivier Gérolami
Directeur général délégué et directeur de la publication : Patrick Venries
Réalisation : Agence de développement
Directrice et rédactrice en chef adjointe : Marie-Luce Ribot
Chef de service : Pierre-Emmanuel Cherpentier

Secrétariat de rédaction : Sophie Liskawetz
Siège social :
Journal « Sud-Ouest »
23, quai des Queyries, 33094 Bordeaux Cedex
Tél. 05 35 31 31 31
www.sudouest.fr
Régie Sud-Ouest publicité :
Tél. 05 35 31 27 06
N° de commission paritaire : 0415 C 86477

SOMMAIRE

Dossier régional : La région s'exporte

Interview du Secrétaire d'État Matthias Fekl 5
The Wine Merchant, présent dans 50 pays 6
Les barriques de TFF Group s'imposent 7
Maïsadour à la conquête de l'Est 8
Euralis veut imposer sa marque en Chine 8
Boncolac veut développer la « finger food » 8
L'industriel basque Lauak vise l'Amérique 9
Sogerma Aerolia : moins dépendre d'Airbus 9
Soppec, des aérosols charentais en Europe 10
Foutaine-Pajot navigue sur toutes les mers 13
Les moteurs américains de Bénéteau 13
Getrag livre ses pièces détachées à l'Inde 14
Des lasers girondins dans la Silicon Valley 14
Ceva Santé Animale, de Libourne à Pékin 14
Le soleil ne se couche pas sur Fonroche 15
Exosun prend pied en Californie 15
Les vannes de KSB s'exportent bien 17
Le Bélier met un pied en Chine 17

Les Aquitains de l'année

Le Prix, mode d'emploi 18-19
Le jury 20
Les deux lauréats : La famille Allard assure
Pena trouve une seconde vie aux déchets 21
Les six nominés
Gironde Habitat, Logifi, Aéroport de Bordeaux, Aquitaine Spécialités, Lavandon Location, Tonnellerie du Monde 22-23

Gironde : 50 patrons à l'affiche

Les fonceurs 26-28
Les 2.0. 30-32
Agroalimentaire et vin 34-36
Les poids lourds 40-43
Les financeurs 44-46
Les verts, les chercheurs, les innovateurs 48-51
Technologie de pointe 52-55
Les culturels 56-61

Palmarès

Tableau : Les 100 premières entreprises en chiffre d'affaires du département 38
Comment lire les tableaux ? 39
Trois questions à Bertrand Lacampagne (Pouey International) 39
Les 50 premières dans le BTP 45
Les 50 premières dans l'agroalimentaire 47
Les 50 premières dans le commerce 51
Les 50 premières dans l'export 54
Les 50 premières dans l'industrie 59
Les 50 premières dans les services 62

PRÉSENTER,
RASSEMBLER,
FÉDÉRER
PALAIS DES CONGRÈS
BORDEAUX
RÉUNIONS, CONVENTIONS, CONGRÈS,
VŒUX, SALONS, ASSEMBLÉES GÉNÉRALES
Une seule et même équipe de professionnels
de l'accueil et de l'organisation
d'événements pour des solutions claires,
adaptées et sur mesure.
Parc des Expositions 80 000 m²
Palais des Congrès 1 850 places
Centre de Congrès Cité Mondiale 300 places
Hangar 14 5 400 m²
CONGRÈS ET EXPOSITIONS DE BORDEAUX
L'événement, notre métier
Sabine BOUCHER T. 05 56 11 88 89
s.boucher@bordeaux-expo.com

Dossier

Le Sud-Ouest doit mettre le cap sur l'exportation

Aller chercher la croissance sur les marchés extérieurs. Quand l'activité économique domestique flirte avec le niveau zéro de croissance. Quand la relance par la demande et la distribution de pouvoir d'achat n'est plus le credo officiel. Quand l'investissement public se réduit comme peau de chagrin. Dans ce contexte, il n'y a plus guère d'alternative pour les entreprises que de mettre le cap sur l'exportation. Les régions Aquitaine et Poitou-Charentes n'ont pas, à l'exportation, les performances de leur rang économique. Il faudrait sans doute pouvoir mieux connaître la part de la sous-traitance aéronautique régionale dans les réussites de la gamme Airbus dans le monde, pour en juger plus finement. Mais, hormis les vins de Bordeaux et d'ailleurs en Aquitaine, et le Cognac dont les Asiatiques raffolent encore, il n'y a pas de produits majeurs qui tirent les scores régionaux à l'export.

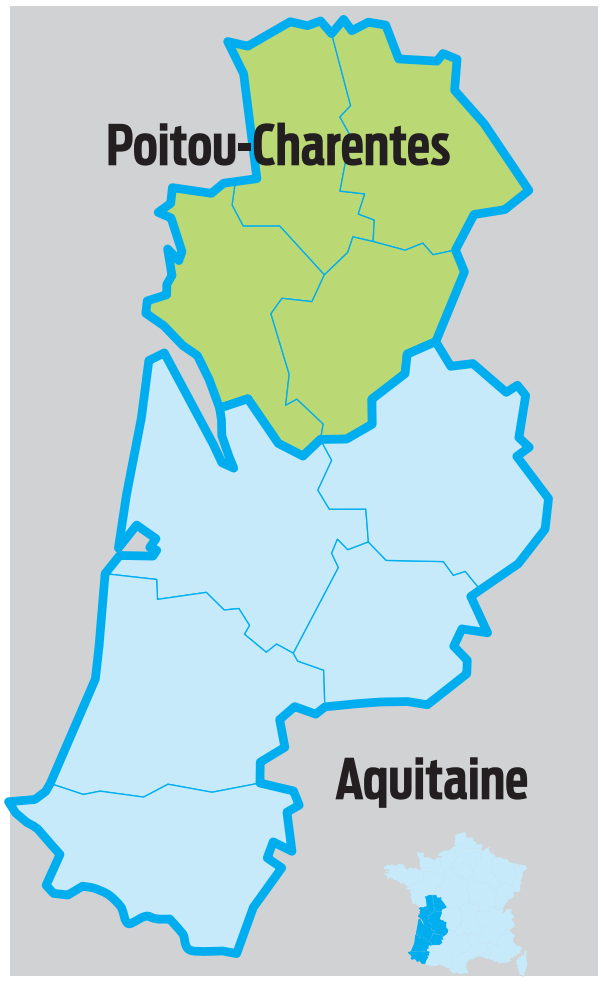
Et pourtant, dans le dossier régional que nous consacrons à ces questions, nous mettons en évidence de superbes attitudes de nos chefs d'entreprises sur les marchés internationaux. De Ceva la Libournaise à La Soppec de Nersac (Charente), de Fonroche la Lot-et-Garonnaise à Euralis la Paloise, de KSB la Périgourdine à la Rochelaise Fountaine-Pajot, les patrons aquitains et charentais sont nombreux à mettre le cap sur la Suède, la Chine, les États-Unis ou la Corée. Forts d'un savoir faire et d'une envie d'en découdre qui redonnent du tonus. C'est la seule vocation de ce dossier que d'ouvrir à tous des horizons nouveaux, au-delà de la crise et des yoyos de l'euro.

« Construire ses succès sur les marchés extérieurs, c'est aussi renforcer ses bases, ici, sur nos territoires », nous dit Matthias Fekl, dans l'entretien qu'il nous a accordé au quai d'Orsay. A-t-on au fond le choix ?

Jean-Bernard Gilles

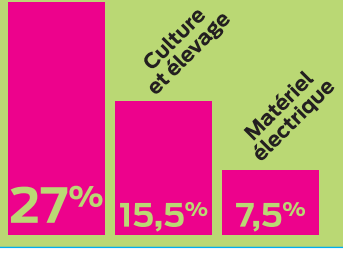
Rencontre avec le Secrétaire d'État, Matthias Fekl. PHOTO XAVIER DE TORRES DE MAXPPP.

Les performances export de nos deux régions

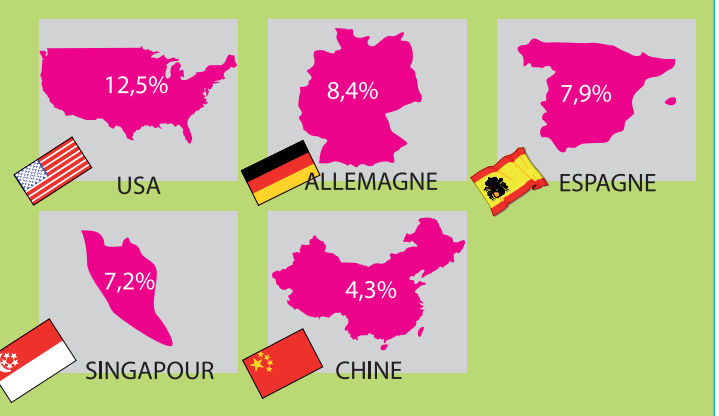


7,4 milliards d'euros d'exportation
19ème région française

PREMIERS PRODUITS EXPORTÉS

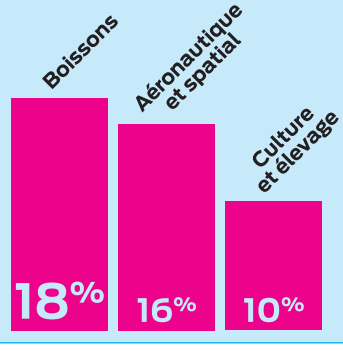


Premiers pays clients

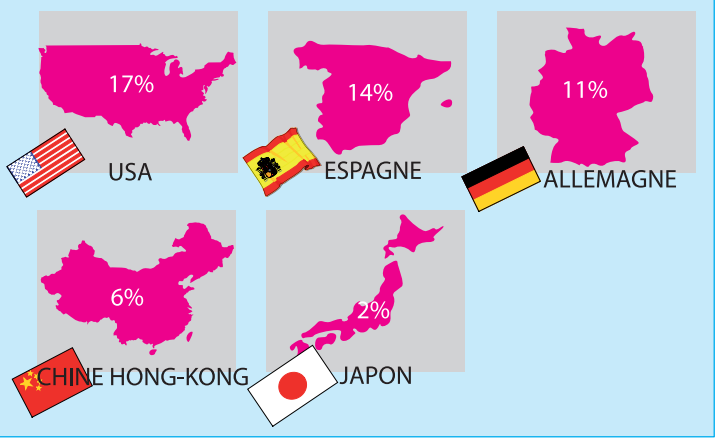


12,9 milliards d'euros d'exportation
12ème région française

PREMIERS PRODUITS EXPORTÉS



Premiers pays clients



SO infographie

La région s'exporte

« Les leaders à l'international ont des bases solides en France »

ENTRETIEN Le Secrétaire d'État chargé du Commerce extérieur, Matthias Fekl, élu du Marmandais, dit ici sa conviction que le déficit extérieur n'est pas une fatalité

Né à Francfort, Matthias Fekl relativise les succès du modèle allemand. Il invite petites et moyennes entreprises (PME) et entreprises de taille intermédiaire (ETI), à investir les marchés émergents.

Quel est votre objectif au commerce extérieur ?
L'idée est simple : la bataille du commerce extérieur se gagne d'abord à l'intérieur. La performance et la compétitivité de l'économie nationale sont la base de toute bonne politique économique. Nous devons donc retrouver nos fondamentaux. Il faut des entreprises performantes qui créent de la richesse pour pouvoir exporter. Ce que je vois, c'est que la France est en situation de déficit au niveau de ses échanges commerciaux depuis douze ans. Ce n'est pas bon, mais c'est une réalité. Ce que nos entreprises savent aujourd'hui faire – par exemple, dans le domaine de l'énergie, de l'agroalimentaire ou de l'aéronautique – je souhaite que, demain, nous le fassions avec nos PME et nos ETI. Nous avons 120 000 entreprises exportatrices en France. C'est deux fois moins qu'en Italie et quatre fois moins qu'en Allemagne. La puissance publique doit donc être au rendez-vous. Souvent, nos PME veulent exporter mais ne savent pas comment s'y prendre ou tout simplement par où commencer. Nicole Bricq avait dit vouloir aider 1 000 PME et ETI à sauter le « pas de l'international ». Déjà 550 entreprises sont entrées dans ce processus. Nous montons donc progressivement en puissance en engageant un suivi individuel de chacune d'elles pour les aider, pas à pas, étape par étape. J'ai bien l'intention de poursuivre cette action.

L'agroalimentaire, la pharmacie et l'aéronautique restent nos points forts à l'export mais sont plus fragiles.
Il y a des variations conjoncturelles que vous avez raison de souligner. Mais l'évolution de nos filières championnes à l'export est bonne. J'étais récemment à Val-de-Reuil, en Normandie, pour inaugurer une chaîne de production de Sanofi. Elle met au point les vaccins contre la fièvre jaune, mais aussi ceux contre la dengue. Ils sont les leaders mondiaux. Et ce sont ces produits français d'excellence qui sont utilisés partout dans le monde. La chimie, l'agroalimentaire sont toujours des secteurs d'excellence à l'export. Ils le resteront. Quant à l'aéronautique, elle fait partie des véritables fleurons français. Nous avons des carnets de commandes qui font pâlir d'envie ! Nous savons le poids et le dynamisme de ce secteur dans nos deux régions du Sud-Ouest, où il fait vivre 120 000 salariés.

L'Allemagne affiche pourtant aujourd'hui de très belles performances dans l'agroalimentaire.
C'est un fait que l'Allemagne monte en puissance sur ce secteur. C'est un des effets à retardement de la réunification allemande et d'une économie innovante et dynamique. Pour autant, l'agroalimentaire reste un domaine de pointe pour la France même si nous devons gérer aujourd'hui, dans certains secteurs que nous connaissons, les conséquences d'un embargo russe difficile à évaluer. Pour le moment, nous restons vigilants et nous nous emploierons, le cas échéant, et avec chacune des filières concernées, à trouver des marchés alternatifs. Nous suivons cela de très près.

Sur quels pays émergents progressons-nous ?
La France a une chance extraordinaire : partout dans le monde émerge une classe moyenne qui adopte de nouvelles habitudes de consommation qui correspondent souvent à l'offre française. De grandes familles à l'export ont été identifiées (la santé, l'agroalimentaire, la ville durable, etc.) pour lesquelles la France dispose d'un immense potentiel. Nous progressons d'ailleurs sur tous les continents. L'Afrique, tout d'abord, qui compte un milliard d'habitants, et demain, deux milliards. Nos exportations y progressent de 5,5% cette année. La France est ainsi l'un des moteurs de l'investissement en Tunisie mais aussi, plus généralement, au Maghreb.

« Les besoins urbains sont énormes en Afrique et nous pouvons y répondre »

Les besoins urbains sont énormes en Afrique et nous pouvons y répondre. Nous avons également une progression régulière de nos exportations vers la Chine, de plus 2% au premier semestre. L'Amérique du Sud est aussi en progrès. Au premier semestre 2014, le Brésil a représenté 800 millions d'euros de chiffre d'affaires pour nos entreprises. Nous constatons par ailleurs une nouvelle dynamique d'échanges avec les pays de l'Asie autres que la Chine, les pays de l'Asean (Association des nations de l'Asie du Sud-Est). Il faut l'accroître.

Les grandes entreprises du Sud-Ouest actives à l'international produisent partout dans le monde. Quel est l'impact pour nos territoires ?
Je n'oublie pas que je suis élu du Lot-et-Garonne qui a payé un lourd tribut aux délocalisations et aux fermetures d'entreprises. Mais il n'y a pas de contradiction entre l'export et le national : Ceva, De Sangosse, Le Bélier, Maïsadour, Dassault, Turboméca, Sanofi sont aussi des entreprises qui produisent et qui investissent en France. Les chaînes de valeur sont désormais mondiales. Les ETI leaders à l'international ont une base solide en France où elles investissent dans l'innovation, la recherche et le développement, la modernisation industrielle. Elles n'ont pas l'intention de quitter la France mais ont besoin du monde pour prospérer. Mais nous devons, c'est vrai, être toujours plus vigilants aux délocalisations dumping. Elles existent. Elles sont inacceptables et créent de la souffrance sur nos territoires.

« L'évolution de nos filières championnes à l'export est bonne. » PHOTO XAVIER DE TORRES DE MAXPPP.

La baisse de l'euro offre-t-elle une perspective favorable ?
Les récentes déclarations et décisions de la Banque centrale vont dans le bon sens. Nos entreprises ont longtemps subi un « euro trop fort ». Et en commerce extérieur – les entreprises françaises le savent bien – un « euro fort », c'est souvent une manière polie de dire un « euro cher ». Mais la monnaie ne doit pas nous exonérer de travailler sur la compétitivité. On s'est trop longtemps contenté de dévaluer dans le passé pour exporter d'avantage. La politique monétaire peut aider. Mais elle n'est qu'un des outils de la compétitivité, pas le seul. Nous devons adapter notre outil industriel pour rester en tête et innover.

Pourquoi l'Allemagne cartonne-t-elle à l'export quand la France plafonne voire décroche ?
J'ai grandi en Allemagne. Il y a dans ce pays des PME très actives, très puissantes à l'export avec un suivi des banques régionales très efficace. Les Länder sont eux aussi très impliqués dans le soutien aux entreprises. Nos régions jouent un rôle essentiel en la matière qui doit être conforté par la réforme territoriale. Les investissements dans l'innovation sont aussi très supérieurs aux nôtres. Le tissu économique est très robuste en Allemagne et très projeté vers l'international. Nous devons y puiser des bonnes pratiques. Mais il ne faut pas idéaliser le « modèle allemand ». Il y a beaucoup de précarité dans la société allemande. Je note que les secteurs en hausse outre-Rhin sont à hauts salaires et à haute valeur ajoutée. Il y a aussi une force du dialogue social dans l'entreprise dont il faut savoir s'inspirer car elle permet aux salariés de prendre toute leur part à la vie et aux décisions de l'entreprise.

PROPOS RECUEILLIS PAR JEAN-BERNARD GILLES

Fêtes du vin Bordeaux exporte aussi sa fête du vin à Hong Kong (photo) Québec et Bruxelles.

Promotion Union des grands crus de Bordeaux, crus bourgeois ou Armagnac : les professionnels font des tournées planétaires pour afficher leur produit.

Partout sur le globe, The Wine Merchant en conquête

VINS BORDELAIS

Spécialiste des grands crus depuis vingt-cinq ans, le négociant Christophe Reboul Salze vend dans 50 pays. L'international est l'ADN de son affaire

Christophe Reboul Salze dans son entrepôt de stockage adossé à ses bureaux d'Artigues-près-Bordeaux (33). « Mon business s'appuie sur des relations de confiance avec des clients du monde entier. Je voyage depuis des décennies pour entretenir ce réseau. » PHOTO LAURENT THEILLET.

On ne peut pas dire que Christophe Reboul Salze soit mal entouré. Au siège de The Wine Merchant, à Artigues-près-Bordeaux (33), le visiteur arrive dans une grande salle où les visages féminins sont bien majoritaires. Doigts sur le clavier, œil rivé sur l'écran ou téléphone à l'oreille, on se croirait dans une salle de marché, le chef au milieu d'une douzaine de collaborateurs.

« On communique en temps réel, tout le monde est au courant des affaires. C'est plus efficace », précise cet Auvergnat autodidacte, fondateur, en 1998, de ce négoce en vin « génétiquement » orienté à l'export. « Nous facturons dans 50 pays. Sur 35 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2013, 75% y sont réalisés. Sur des millésimes très demandés, ce ratio a même atteint 87 % dans le passé. » Spécialiste des grands crus Bordelais, l'homme montre son entrepôt de 4 300 m² où 100 000 caisses, la plupart en bois, dorment en paix.

De Hong Kong aux États-Unis

De Pauillac, Saint-Estèphe, Margaux, Saint-Emilion, Pomerol ou Graves, les caisses sont là, en transit entre la propriété (en amont) et les clients (en aval) partout sur le globe : grande distribution, importateurs, grossistes, chaînes hôtelières, compagnies aériennes… Et entre les deux, les courtiers jouent souvent un rôle capital. C'est ce qu'on appelle la Place de Bordeaux : les châteaux produisent et les négociants vendent. Les premiers ne le font presque jamais directement, ils n'ont d'ailleurs pas de service commercial. C'est encore plus vrai dans l'univers pointu des grands crus qui regroupe quelques centaines de châteaux et quelques dizaines de négociants.

Chez The Wine Merchant, fondé il y a seize ans, le premier client est la France (Métro…). La Chine et Hong Kong arrivent en tête des étrangers. « Nous y sommes implantés depuis 2001 mais le millésime 2009 fut le premier où les acheteurs se sont investis sur la campagne primeur », rappelle le président de cette société financièrement solide (1). Son bureau à Hong Kong (deux personnes) a ainsi engrangé 30 millions d'euros de CA en primeurs à l'été 2010 (sur le grand millésime 2009) dont 11 millions pour un seul client. « Tout est affaire de confiance. Les négociants vendent presque tous les mêmes bouteilles, aux mêmes prix, parfois aux mêmes clients (2). La personnalité et le réseau font la différence. Quand on n'a jamais trahi, les clients s'en souviennent », pointe celui qui s'est occupé dix ans de l'achat des grands vins pour CVBG, poids lourd du négoce installé à Parempuyre, à la porte sud du Médoc.

Les primeurs en danger

Aujourd'hui, la Chine doute (lire ci-contre) mais l'Angleterre, les États-Unis (avec un bureau à New York), le Japon ou la Belgique sont présents. « Bordeaux a du travail : nos clients y ont parfois perdu de l'argent sur les millésimes 2010, 2011, 2012 et 2013. Comment leur expliquer que l'achat en primeur reste intéressant ? », s'inquiète celui qui est aussi vigneron.

« Exploiter trois châteaux donne de la crédibilité à mon activité de négoce. J'y reçois aussi des clients », précise enfin Christophe Reboul Salze. L'homme se déplace également cinq à six fois par an (quinze jours à chaque fois) pour porter partout la bonne parole.

CÉSAR COMPADRE

(1) Cœur du métier de The Wine Merchant, l'achat en primeur consiste à acquérir dès le printemps suivant la récolte des vins qui ne seront disponibles qu'à n + 2, à la fin de leur élevage. Par exemple, récolte 2013 proposée en primeur au printemps 2014 pour des caisses livrées fin 2015.

(2) Sur le marché primeur, la propriété annonce un prix de sortie de son vin et les négociants acheteurs revendent à leurs clients à des tarifs « conseillés » par les propriétés.

(3) Les Grands Maréchaux, Gigault et Belle Coline totalisent 50 hectares de vigne dans le Blayais.

La Chine cale, Bordeaux et Cognac souffrent

Sur le front des exportations viticoles de la région, les vents contraires soufflent de l'Est. La Chine et Hong Kong toussent sérieusement et du coup, le Bordelais et Cognac s'enrhument. L'Empire du Milieu est en effet un client-clé pour ces vignobles, sans oublier l'Armagnac qui enregistre aussi des secousses.

Les raisons du retournement de conjoncture sont politiques. En effet, le nouveau régime à Pékin fait de la lutte contre la corruption son cheval de bataille. Dans un pays où à peu près tout s'achète et qui défend sa sacro-sainte culture nationale du « cadeau », les bouteilles de (bon) vin et (belles) eaux-de-vie trouvaient un terrain de jeu idéal.

Élites, agents des collectivités locales et autres militaires les appréciaient d'autant mieux qu'ils ne les payaient pas de leur poche. Mais ce temps d'une consommation ostentatoire sur notes de frais semble révolu. D'où les courbes de vente qui plongent. Les exportateurs restent cependant confiants sur l'avènement à terme de vrais amateurs.

S'ils commencent à se faire connaître, ils restent encore trop peu nombreux pour vider les tuyaux de la distribution engorgés de caisses. En Chine, le cognac a donc de l'avance mais il faudra du temps pour y installer une consommation solide de vin.

C. C.

Grands Chais de France

Grands Chais de France (GCF), installé à Landiras (33), dirigé par l'Alsacien Joseph Helfrich (photo), exporte dans le monde entier.

CIVB

L'interprofession Bordelaise consacre plus de 15 millions d'euros par an à faire de la promotion sur les marchés étrangers. Une nouvelle campagne a démarré cet automne.

TFF Group empile les fûts

À Jarnac (17), Radoux fabrique 50 000 barriques par an, dont 80% sont exportées, notamment en Espagne, aux États-Unis, en Afrique du Sud et en Australie. PHOTO RADOUX.

Jérôme François (à gauche, président de TFF Group) et Christian Liagre (président du Charentais Radoux, filiale de TFF). Les deux hommes ont des bureaux neufs à Bordeaux, marché-clé du fût en bois de chêne pour l'élevage du vin. PHOTO LAURENT THEILLET.

TONNELLERIE

Très présent en Bordelais et dans le Cognac, ce poids lourd du fût fait 90% de son business à l'export

Jérôme François jongle avec les fuseaux horaires, les parités monétaires et ses 44 sociétés réparties dans dix pays. Ce « roi de la barrique » dirige la société familiale (TFF Group) – installée depuis quatre générations en Bourgogne – vit à Bordeaux et part en voyage dix semaines par an (1). Autant dire que la mappemonde est son terrain de jeu, de la Chine aux États-Unis, de l'Espagne à l'Australie, en passant par l'Écosse ou l'Afrique du Sud.

Son métier ? Fabriquer des barriques et les vendre aux producteurs de vin et de whisky qui s'en servent pour l'élevage. Comme sur un Monopoly géant, l'homme manie les masses de ces marchés tentaculaires, où la concurrence fait rage et où les informations ne circulent pas toujours. « D'après nos calculs, la France, poids lourd du fût viticole, en utilise 160 000 par an : 100 000 en Bordelais, 30 000 pour le cognac et 25 000 en Bourgogne. Le solde étant sur les autres vignobles. » Mais cette base historique forte de TFF Group – 173 millions d'euros de CA pour un résultat net à 24 millions – tousse parfois. Non seulement le marché bordelais a perdu 25% en deux ans (petits millésimes en petits volumes) mais les produits alternatifs (copeaux, staves...) gagnent du terrain.

Concurrence des boisages alternatifs

Du coup, TFF Group diversifie ses activités. Comme chez la plupart des tonneliers, ces produits alternatifs de boisage font désormais l'objet de bien des attentions. « Nous venons d'acquérir l'Américain Stavin qui a 30% de ce marché aux États-Unis. Notre groupe réalise 17 millions d'euros sur ce créneau de l'alternatif que nous estimons autour de 90 millions au niveau planétaire », complète Christian Liagre, président du Charentais Radoux, filiale de TFF Group depuis 2012.

L'homme vit aussi à Bordeaux, preuve que c'est là que bat le pouls de ce business du fût viticole. La société vient d'ailleurs d'inaugurer des bureaux neufs en plein centre-ville. Les équipes Radoux et le patron Jérôme François s'y installent parfois (2). L'occasion aussi de superviser depuis là les autres actifs girondins de ce groupe côté en bourse. Soit la tonnellerie Demptos (Saint-Caprais), la merranderie Sogibois (Salignac) et, depuis cet été, deux autres tonneliers : Maury & Fils et Berger. Le premier était le dernier professionnel installé à Bordeaux (il déménage à Saint-Caprais) ; le second, situé dans le Médoc, a une belle clientèle de grands crus, cœur du business des barriques neuves (3), vendues 650 euros pièce.

« Nous sommes toujours en logique de développement. Les vins voyant le bois dans leur vie ne totalisent que 10% de la production mondiale », rappelle Jérôme François qui est devenu, via Radoux, mécène de la Cité des civilisations du vin qui sort de terre au nord de Bordeaux.

Le débouché spectaculaire du whisky

Autre voie de diversification de ce groupe mondialisé : le whisky. « Présents depuis 2008 sur ce créneau, nous avons aujourd'hui quatre usines en Écosse et une dans le Kentucky (États-Unis). On y reconditionne des barriques usagées car cet alcool utilise peu de bois neuf. C'est de l'occasion. » Cette boisson, dont la consommation mondiale est à la hausse, pèse désormais 30% de l'activité de TFF Group. Et l'installation dans le Kentucky ne doit rien au hasard, cet État du Sud-Est étant le berceau du bourbon, le « whisky américain ». En Écosse, on parle même de « gold rush » (ruée vers l'or) pour cette activité très rémunératrice.

Mais Jérôme François anticipe déjà le coup suivant. Après le vin (avec de nouveaux espoirs fondés sur l'Italie et le Brésil) et le whisky viendra... la bière. « À côté des grands noms mondialisés, les spécialités locales de bière ont le vent en poupe. Cet univers connaît peu les bienfaits du bois mais nous avons des choses à y apporter. Je rappelle qu'il n'y a pas de grand vin dans le monde qui n'utilise pas l'élevage sous bois. »

Le patron range ses dossiers et s'apprête à partir pour la Chine. « J'y ratisse le marché depuis 2007 et nous avons déjà une tonnellerie dans le Shandong. Ce pays plante beaucoup de vigne. Je crois à son essor. »

CÉSAR COMPADRE

(1) TFF Group est le nouveau nom de l'entreprise, autrefois appelée François Frères.
(2) Ces bureaux bordelais abritent aussi une ambassade de Riedel, spécialiste des verres pour le vin dont Radoux est le distributeur dans l'Hexagone.
(3) René Berger, le patron, a vendu son affaire (50 000 fûts par an) mais reste actif dans la société.

La maison du Sud-Ouest à Chengdu

Matthias Fekl, secrétaire d'État au commerce extérieur, a inauguré fin octobre la nouvelle maison du Sud-Ouest, de Chengdu, capitale du Sichuan (15 millions d'habitants). Les produits de la région (vins, jambons…) y sont vendus et dégustés.

Maïsadour augmente la cadence

AGROALIMENTAIRE

La coopérative produit des semences en Ukraine. Mais elle ne réalise que 19% de son activité à l'exportation. Elle veut faire plus

Il y a quelques semaines Maïsadour inaugurait en Ukraine, l'agrandissement de son usine de semences au centre du pays, entre Kiev et Donetsk. Le groupe y a au total investi quelque 38 millions d'euros depuis quatre ans. Dire que la décision fut facile à prendre pour les coopérateurs serait excessif. Maïsadour produit bien quelques foies gras au Québec, des légumes et du maïs doux au Maroc, pour y tirer un parti maximal de l'ensoleillement, mais la décision d'investir à l'Est de l'Europe a fait l'objet de nombreuses discussions.

« *Le groupe exporte aussi 70% de ses semences de maïs et de tournesol produites dans le Sud-Ouest* »

« Il y a au fond de notre culture d'entreprise l'idée que la production locale doit d'abord avoir un impact sur l'emploi dans nos régions », admet Michel Prugue, président de Maïsadour. Et pourtant, si l'unité de production ukrainienne est en plein boom, elle fournit en semences de maïs les marchés russes, biélorusses et ukrainiens. Vu le poids du chiffre d'affaires développé par la coopérative landaise – 1,5 milliard d'euros en 2013 – on est presque surpris de voir la part prise par l'exportation : moins de 20%.

« Nous devons aller chercher davantage de croissance sur les marchés étrangers », indique Michel Prugue, qui a fixé à ses équipes l'objectif de 30% du CA à atteindre dans la prochaine décennie.

« *La Chine, fortement consommatrice, est elle aussi intéressée par ce savoir-faire* »

Gros exportateur de maïs spéciaux

Maïsadour est le numéro un européen des maïs spéciaux. L'exportation de maïs génère à l'étranger quelque 100 millions d'euros de chiffre d'affaires. C'est le premier poste. Le groupe exporte aussi 70% de ses semences de maïs et de tournesol produites dans le Sud-Ouest dans deux usines de Mont-de-Marsan et de Tyrosse, ainsi que des semences de tournesol sorties de l'usine Vivadour de Riscle (Gers). L'ensemble génère 70 millions d'euros de CA.

Sous l'impulsion de son PDG, Thierry Blandinières, Delpeyrat a su aussi trouver des marges plus fortes sur les marchés extérieurs où il réalise aujourd'hui environ 50 millions d'euros de chiffre d'affaires. Ses jambons trouvent désormais preneurs en Allemagne. Le récent agrément obtenu sur les marchés américains et chinois devrait produire ses premiers effets dans les prochains mois.

« Du champ à l'assiette »

Deux axes de travail export sont à l'œuvre chez Maïsadour : construire une fonction support commune à toutes les sociétés et les amener à chasser en meute.

L'entreprise est par exemple sollicitée par la Côte d'Ivoire qui souhaite apprendre à nourrir sa population en construisant toute la filière. Une prestation de services rémunératrice. La Chine, fortement consommatrice, est elle aussi intéressée par ce savoir-faire.

« Notre marque va du champ à l'assiette, c'est ce que nous devons valoriser sur les marchés », explique Régis Fournier, le directeur du développement international de la coopérative.

JEAN-BERNARD GILLES

Régis Fournier, directeur du développement international de Maïsadour, mise sur les circuits courts pour gagner des parts de marché à l'international. PHOTO NICOLAS LE LIÈVRE.

La nouvelle filière chinoise d'Euralis

Euralis a inauguré au mois de septembre dernier une nouvelle unité de transformation de canard gras dans la province de Jiangsu (Chine). Un investissement de l'ordre de 15 millions d'euros.

L'entreprise a démarré dans le même temps une filière complète comprenant une ferme d'élevage, une unité de transformation et une organisation commerciale destinée à faire de Rougié, sa marque phare, le premier fournisseur de foie gras de la restauration gastronomique chinoise. Implantée en Chine depuis 2007, Rougié y est connue depuis plusieurs années mais une tempête a détruit en décembre 2012 sa ferme d'élevage. La marque « en forte croissance, apparaît de plus en plus dans la restauration chinoise », assure Guy de Saint-Laurent, directeur de Rougié en Chine. Prometteur.

Boncolac vise aussi l'Angleterre

La toute nouvelle usine Boncolac de l'Agropole représente un investissement de neuf millions d'euros. Boncolac est désormais la filiale du groupe Sodiaal, qui a fusionné avec 3A – l'ancienne coopérative Union laitière des Pyrénées, née à Bonloc (64) – en début d'année.

Boncolac réalise environ 100 millions d'euros de chiffre d'affaires et compte 500 salariés répartis dans cinq usines, qui produisent pâtisseries industrielles et produits traiteurs surgelés.

L'entreprise vend ses tartes en Europe du Nord et en Amérique du Nord essentiellement, mais n'exporte finalement que 20% de sa production. Pour surmonter, après des années de croissance, un relatif coup d'arrêt sur le marché français, Boncolac s'est donné à Agen les technologies de recherche et développement qui vont lui permettre de mettre au point de nouveaux produits.

Un des marchés envisagés est celui de la « finger food » britannique, soit la nourriture qui se mange avec les doigts devant la télévision ou autour d'un buffet. Il offrirait de nouveaux débouchés à une activité traiteur très saisonnière.

Les chefs des labos de Boncolac y travaillent d'arrache-pied, discrètement pour l'instant.

J-. B. G.

Plus 9% en 2013

Le chiffre d'affaires total de l'aéronautique française est de 48,4 milliards d'euros aux deux tiers à l'exportation, en progression de 9%.

Export pour le Rafale ?

Dassault Aviation est entré dans la phase finale de négociation du contrat de livraison de 126 Rafales à l'Inde. Un enjeu de plus de 10 milliards de dollars

Lauak vise l'Amérique

AÉRONAUTIQUE

L'industriel basque, très impliqué dans les succès d'Airbus, veut trouver d'autres clients sur le continent américain

La société basque Lauak, qui écrit depuis plus de vingt ans une des plus belles histoires industrielles du sud de notre région, va bien. Elle surfe sur les formidables cadences de production d'Airbus dont elle est devenue l'un des principaux partenaires pour ce qui est des pièces de chaudronnerie et de soudage. Elle ne cesse d'investir sur les terres où elle est née, à Ayhere près d'Hasparren (64), mais aussi à l'Isle-Jourdain dans le Gers, où elle va réunir deux sociétés de mécanique de précision acquises il y a peu à proximité de Toulouse. Son chiffre d'affaires est désormais voisin de 80 millions d'euros avec près de 820 salariés.

« C'est justement parce que les choses vont bien pour notre société aujourd'hui que nous devons anticiper les étapes suivantes »

Lauak a de belles perspectives avec les nouveaux programmes de l'A350 et de l'A320 Néo : « C'est justement parce que les choses vont bien pour notre société aujourd'hui que nous devons anticiper les étapes suivantes », explique Mikel Charriton, directeur général du groupe, fondé par son père, Jean-Marc. Le constructeur européen représente aujourd'hui plus des deux tiers du carnet de commandes de Lauak qui travaille aussi pour Dassault Aviation.

5% à l'export

Aujourd'hui, l'industriel ne réalise qu'à peine 5% de son chiffre d'affaires à l'international. Il produit pour une société israélienne, IAI, un réservoir qui équipe l'entrée de gamme des avions d'affaires de la société Gulfstream. Lauak a engagé il y a quelques mois une réflexion stratégique pour élargir le champ de sa clientèle. Il est sur le point de conclure un accord avec le constructeur brésilien d'avions régionaux, Ambraer. Un marché, s'il est conclu, qu'il adressera depuis sa base industrielle basque et son unité de production portugaise où le groupe emploie 260 salariés. Le directeur commercial et un cadre export sont aux manettes sur ce projet encore petit mais qui pourrait en annoncer d'autres.

Deuxième étape, plus lointaine, l'entrée sur le marché américain, terre de Boeing. Un rêve pour Jean-Marc Charriton, le fondateur, qui, à ses débuts, a fourni seul ses premières pièces à l'usine Dassault de Biarritz. « Mais il n'est pas possible d'entrer chez Boeing ou l'un de ses sous-traitants majeurs en produisant en Europe », explique son fils, Mikel.

L'entreprise souhaiterait acquérir une entreprise familiale au métier voisin du sien sur le marché américain. Elle devra être déjà qualifiée chez le constructeur de Seattle, « une condition pour gagner du temps », selon le directeur général de Lauak. L'objectif de l'entreprise à l'horizon 2018 est donc de mieux répartir son portefeuille d'activité sur les deux continents. Déjà mondial, le marché de l'aéronautique se globalise encore et toujours. « Airbus et Boeing multiplient les accords industriels sur les trois continents, américain, européen et asiatique. Nous devons donc anticiper ce mouvement pour rester dans la course », résume Mikel Charriton. Lauak a en effet bien l'intention de ne pas se laisser déborder.

JEAN-BERNARD GILLES

Les Marriton, père et fils, sont dans une logique d'anticipation et d'adaptation aux évolutions du marché de l'aéronautique. ARCHIVES PATRICK BERNIERE / « S.O. ».

Les volontaires internationaux du pôle

Le pôle de compétitivité Aerospace Valley a initié en 2010 un partenariat original permettant à des PME du Sud-Ouest de moins de 250 salariés de s'attacher, à moindre coût, les services d'un volontaire international en entreprise (VIE). L'affaire bénéficie des financements conjoints de l'État, via les Directions régionales des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (Direccte) des régions Aquitaine et Midi-Pyrénées, de leurs Conseils régionaux respectifs et des entreprises. « Le coût final d'un ingénieur ou commercial partant un an sur un marché extérieur est de l'ordre de 40 000 euros, que les entreprises se partagent à plusieurs, ce qui rend l'opération très accessible », explique Thilo Schoenfeld, délégué aux affaires internationales d'Aerospace Valley. Plusieurs sociétés aquitaines ont saisi l'opportunité, tels TDM à Mérignac, Serma Technologies à Pessac ou Price Induction à Anglet. Au Brésil, en Allemagne, aux États-Unis ou au Canada, les 13 VIE qui ont bénéficié de ces financements ont donc prospecté ou établi des contacts commerciaux pour une quarantaine de sociétés de taille intermédiaire qui n'auraient pas eu les moyens d'engager seules une action forte à l'export. Les résultats varient selon les missions. « On ne peut parler que d'une première approche commerciale mais pas de résultats en termes de chiffre d'affaires », indique Jacques Péré-Laperne, patron d'Algo'Tech Informatique à Bidart, un éditeur de logiciel dédié aux installations électriques dont le VIE partagé est aujourd'hui installé aux USA. Aquitaine Électronique, un des fleurons de la technologie du sud-Aquitaine (Serres Castets) vient aussi de recruter pour deux ans avec Potez (Landes), un VIE pour prospecter le Brésil, un marché difficile d'accès. La décision de reconduire ce dispositif qui reste prisé des PME du pôle de compétitivité n'a pas encore été prise. Mais ne saurait tarder.

J-. B. G.

L'ambition export de Sogerma Aerolia

L'annonce faite il y a peu de fusionner deux équipementiers majeurs de l'aéronautique du Sud-Ouest, Sogerma à Rochefort et Aerolia à Toulouse, filiales à 100% d'Airbus Group, ouvre de nouvelles perspectives.

La future entité emploiera au 1er janvier 2015 plus de 6 000 salariés pour 1,6 milliard d'euros de chiffre d'affaires. Spécialisée dans les sièges techniques, les sous-ensembles de fuselage, les casses de trains d'atterrissage et la voilerie pour les avions de transport régional (ATR), la nouvelle entité n'est que partiellement internationalisée.

« Bien sûr nos produits sont constitutifs des Airbus qui volent partout dans le monde mais nous devons élargir le champ de nos partenaires industriels pour devenir moins dépendants de notre maison-mère et continuer à croître », explique Jean-Michel Léonard, le PDG de Sogerma, qui réalise 30% de son chiffre d'affaires en Amérique du Nord, où ses deux usines travaillent pour Bombardier et Boeing.

Jean-Michel Léonard, PDG de Sogerma. ARCHIVES GUILLAUME BONNAUD / « S. O. ».

L'Aquitaine exporte en Europe

Près de 60% des exportations des entreprises aquitaines se font avec les pays européens : l'Allemagne est en hausse, mais l'Espagne et l'Angleterre sont en retrait, important (-26%) pour le premier, plus léger (-3%) pour le second

Soppec s'arrime à l'Europe du Nord

NERSAC Fabricant de bombes aérosols, le groupe charentais a acheté deux filiales en Suède et en Allemagne

Thibault de Maillard est un homme qui compte dans le patronat charentais. Il a repris en 2004 l'entreprise créée par son père, alors spécialisée depuis les années 1980 dans les peintures de marquage.

Sous son impulsion, la Soppec, solidement implantée à Nersac, à proximité d'Angoulême, va se diversifier dans la conception et la fabrication de bombes aérosols de traçage et de marquage, très prisées par les professionnels de la forêt, des travaux publics et les gestionnaires de stocks industriels importants. Un marché professionnel de niche mais porteur. À la fin des années 2000, Technima, qui est la holding de tête du groupe et que préside aussi Thibault de Maillard, investit lourdement en Charente.

D'abord dans un nouvel outil industriel : il est flambant neuf, au top des normes exigées sur un site Seveso et sur une nouvelle plate-forme logistique, car c'est d'ici que l'entreprise livre ses marchés, français et internationaux.

Gros effort à l'exportation

« Avec ce nouveau produit, nous avons d'abord reconquis les parts de marchés des entreprises américaines en France », indique le patron de la Soppec. Modeste, le dirigeant ne s'étend pas sur le fait que son chiffre d'affaires, aujourd'hui de 35 millions d'euros avec 120 salariés en France, a été multiplié par 10 en dix ans. Et c'est bien sur les marchés extérieurs, qui absorbent aujourd'hui les deux tiers environ de la production, que la Soppec est allée chercher les relais de croissance que sa nouvelle organisation industrielle lui permettait de lorgner. Ses bombes de marquage se vendent en Allemagne, en Suède, en Espagne mais aussi en Europe de l'Est. « Le marché français est devenu trop petit pour nos produits, très spécifiques », souligne Thibault de Maillard.

En 2009, il achète à Göteborg le n° 3 du secteur avec, dans la corbeille, une plate-forme logistique et de solides connections commerciales avec les administrations locales. Rebelote en 2012 dans le Bade-Wurtemberg où la société acquise produisait alors, ce qu'elle a cessé de faire aujourd'hui.

« Quand vous allez sur ces marchés, il ne faut pas manquer de s'entourer de tous les conseils juridiques, fiscaux et sociaux, souvent onéreux, mais qui peuvent vous éviter de commettre des erreurs coûteuses », précise le patron de la Soppec.

L'entreprise, portée par une vision claire de son avenir et un produit qu'elle a su renouveler en innovant, est aujourd'hui le n° 3 européen de son secteur d'activités. Elle lorgne aujourd'hui le marché africain et ceux de l'industrie chimique et des professionnels de l'énergie.

JEAN-BERNARD GILLES

Thibaut de Maillard dirige la Soppec depuis 2004. PHOTO ANNE LACAUD.

MUTUELLE SANTÉ • PRÉVOYANCE • ÉPARGNE RETRAITE

OCIANE, LE SPÉCIALISTE DE LA PROTECTION SANTÉ

Forte d'une expérience de plus de 80 ans et de 400 000 adhérents, Ociane est reconnue comme la mutuelle spécialiste de la protection des personnes, pour les particuliers et les entreprises.

Engagée depuis de nombreuses années dans une démarche qualité, Ociane est plébiscitée par plus de 9 adhérents sur 10, qui se déclarent satisfaits ou très satisfaits de leur mutuelle.
La qualité des prestations et services d'Ociane est également reconnue et certifiée ISO 9001 par AFNOR Certification.

OCIANE, **LE** PARTENAIRE SANTÉ DE VOTRE ENTREPRISE

afaq ISO 9001 Qualité AFNOR CERTIFICATION

Mutuelle soumise aux dispositions du Livre II du Code de la Mutualité

MUTUALITÉ FRANÇAISE

mutuelle OCIANE

Bien conseillé, bien protégé

0 810 100 200 | ociane.fr
N° Azur - Prix appel local ou selon conditions de votre opérateur

PUBLICIS ACTIV - Photo : Getty Images

59965380 ROD

AVEC les pros

ÊTRE ENCORE PLUS PROCHES.

"AVEC les pros", c'est un bouquet de solutions destinées exclusivement aux professionnels.

À chaque étape de la vie de votre entreprise, comme au quotidien, votre conseiller PRO vous écoute pour mieux vous accompagner.
Le Crédit Mutuel est la banque préférée des PME*.

Contactez l'agence la plus proche de vous ou rendez-vous dans l'espace professionnels du site www.cmso.com

Crédit Mutuel du Sud-Ouest
www.cmso.com

Construire chaque jour la banque qui va avec la vie.

* Enquête réalisée du 24 avril au 30 septembre 2013 auprès de 1143 dirigeants de PME, sur l'ensemble du territoire français, par Evalbank avec l'appui du réseau des chambres de commerce et d'industrie (CCI France).
Crédit Mutuel Arkéa. S.A. coopérative de crédit à capital variable et de courtage d'assurances. Siège social : 1, rue Louis Lichou. 29480 Le Relecq-Kerhuon. Siren 775 577 018 RCS Brest. Orias 07 025 585. 04/2014.

5997449_001

TIGF
TRANSPORT ET
INFRASTRUCTURES
GAZ FRANCE

TIGF, acteur gazier confiant en l'avenir

Pleinement intégrée au tissu industriel, TIGF est une entreprise à taille humaine implantée depuis presque 70 ans en région Sud-Ouest.

Une double vocation : le transport et le stockage

Le réseau de transport de TIGF achemine le gaz vers les utilisateurs finals : les industriels et les distributions publiques qui alimentent notamment les particuliers.

TIGF régule et adapte les approvisionnements gaziers de l'ensemble du réseau TIGF et d'une partie des autres réseaux français et espagnol en exploitant deux sites de stockage géologiquement adaptés.

Au cœur des interconnexions entre la France et l'Espagne, à mi-chemin entre les réserves de gaz de la mer du Nord et celles d'Algérie, TIGF occupe une situation stratégique en Europe.

L'entreprise entretient des relations fructueuses avec un grand nombre d'entreprises locales et régionales qui interviennent dans des secteurs d'activité connexes à ses métiers : études techniques, ingénierie, tuyauterie, chaudronnerie, génie civil, systèmes d'informations…

TIGF, c'est :

- Plus de **5 058 kilomètres** de canalisations.
- **14 % du réseau** de canalisations de grand transport français.
- **23 % des capacités françaises** de stockage de gaz.
- **550 emplois indirects** induits pour les entreprises extérieures.
- Plus de **50 % des achats industriels injectés** dans l'économie du grand sud-ouest.
- **184 millions d'euros d'investissements** en 2013 incluant des montants significatifs en matière de Sécurité, d'Environnement et de Développement Durable.
- Environ 40 % des agents d'exploitation TIGF sont affectés à la gestion des travaux pour le compte de tiers à proximité des ouvrages. Chaque année TIGF :
  - effectue 5 000 déplacements environ pour surveiller ces travaux,
  - consacre plusieurs millions d'euros à la surveillance de son réseau afin de déceler les travaux non déclarés.

Photos : TIGF / Réalisation : NatureGraphic, 06 20 10 17 79 60106740-vp

TIGF
Transport et Infrastructures Gaz France
49, avenue Dufau - BP 522 - 64010 PAU CEDEX
Tél. : +33 (0)5 59 13 34 00
Fax : +33 (0)5 59 13 35 60
www.tigf.fr

Depack Design en Chine

La société girondine Depack Design, spécialisée dans l'architecture évènementielle participe à l'animation des Maisons du Sud-Ouest en Chine.

La Géorgie veut une Cité du Vin

La Géorgie réfléchit à un projet de Cité des civilisations du vin pour valoriser les productions du Caucase.

Fountaine-Pajot change de cap export

NAUTISME La société d'Aigrefeuille-d'Aunis élargit le spectre de ses clients à l'international avec succès

Lorsqu'en 2008, Fountaine-Pajot est frappé, comme l'ensemble du marché du nautisme, par la crise, une cassure s'opère dans la manière dont la société de Charente-Maritime aborde les marchés extérieurs. « Nous étions alors surtout tournés vers les marchés européens du sud et les Caraïbes », explique Romain Motteau, entré dans l'entreprise pour organiser la partie événementielle et commerciale. À 31 ans, il en est devenu le directeur général délégué à l'exportation.

Un poste qui compte puisqu'aujourd'hui Fountaine-Pajot réalise 85% de son chiffre d'affaires de 50 millions d'euros en vendant ses bateaux hors de France. C'est vers les pays émergents, où la classe moyenne a pris de l'essor ces dernières années, que les efforts ont été portés. « Au Brésil, dans les pays du Golfe comme en Chine, le yacht, en version grand modèle, est devenu un signe extérieur de réussite », explique-t- il.

Deuxième étape de la reconquête : les États-Unis. Le marché est important, concurrentiel et fonctionne plus qu'en Europe sur le crédit. En ciblant exclusivement les réseaux de distribution spécialisés, la société y a vendu 150 bateaux en quelques années, soit plus qu'en Europe. Aujourd'hui, la Russie, l'Australie ou la Turquie font aussi partie des pays cibles de Fountaine-Pajot, résolu à diversifier géographiquement une clientèle qui garde une affection particulière pour ces produits fabriqués en France. « Les questions monétaires pèsent peu dans nos transactions car nous décidons nous-mêmes du prix de vente de nos voiliers et catamarans, vendus à l'unité », insiste Romain Motteau.

« Aujourd'hui la Russie, l'Australie ou la Turquie font aussi partie des pays cible de Fountaine-Pajot »

Fountaine-Pajot part à la conquête des pays émergents où une nouvelle clientèle est apparue. PHOTO ARCHIVES PASCAL COUILLAUD / «S. O. ».

Dernière particularité de cette politique exportation : le mode de distribution. Si l'entreprise gère en interne le marketing, l'organisation des salons et la stratégie, elle n'entend pas faire peser trop de frais fixes sur la commercialisation dans ces lointaines contrées maritimes. C'est donc sur un réseau rémunéré de revendeurs professionnels qu'elle s'appuie, qu'ils soient concessionnaires comme aux USA, ou importateurs comme en Chine. Fountaine-Pajot, qui se lance à son tour dans les catamarans à moteurs, conservera ce mode de distribution. Mais la production, qui occupe à Aigrefeuille-d'Aunis et à La Rochelle, 330 salariés en CDI, reste bien « made in France ». L'actionnariat, qui demeure familial, n'a pas l'intention de changer cette répartition des tâches.

JEAN-BERNARD GILLES

Le moteur américain du groupe Bénéteau

TENDANCE Le marché affiche une hausse des ventes

Le numéro un mondial des bateaux à voile, le groupe Bénéteau, qui possède 25 usines dans le monde, a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 808 millions d'euros à la fin août 2014. Si l'activité est en repli d'environ 10% sur le marché de l'habitat de loisirs, comme les mobilhomes O'Hara, la tendance est à la hausse pour l'activité bateau, en croissance de plus de 4%.

« Nous réalisons 90% de notre activité à l'exportation avec une part désormais inférieure à 20% sur les marchés européens », détaille Dieter Gust, le directeur général de CNB, la filiale du groupe qui produit quelque 65 bateaux par an à Bordeaux, des 15 mètres et plus, avec près de 560 salariés. Bénéteau récolte aussi les fruits de sa diversification vers les bateaux à moteur engagée dès 2010. Elle progresse notamment sur le segment des moins de 12 mètres, notamment aux États-Unis, le premier marché mondial.

Au mois de juin dernier, le groupe a d'ailleurs racheté la société américaine RecBoats, spécialisée dans la conception, la production et la commercialisation de bateaux à moteurs. Une entreprise qui possède une unité de production dans le Michigan et qui réalise un chiffre d'affaires de 110 millions d'euros. Les bateaux RecBoats sont désormais intégrés à l'offre commerciale de Bénéteau dans tous les salons mondiaux auxquels la société participe depuis l'automne. Les ventes ont augmenté de 40% en Amérique du Nord en une année. La baisse de l'euro devrait encourager cette tendance l'an prochain. Les marchés turcs et russes sont par contre en retrait.

J-. B. G.

Chantier naval de Bénéteau. PHOTO ARCHIVES FRANK PERRY / «S. O. ».

De Sangosse a acheté l'Anglais Fine

L'entreprise lot-et-garonnaise De Sangosse, spécialisée dans les produits phytosanitaires a racheté cette année la société britannique Fine en pointe sur les régulateurs de croissance horticoles et arboricoles.

Ceva attaque la Chine

LIBOURNE Société vétérinaire de rang mondial, Ceva Santé Animale fait du marché chinois sa nouvelle cible

Marc Prikazsky, le PDG de Ceva Santé Animale était fier de cette démonstration faite à ses invités. Alors qu'il inaugurait il y a peu, à Libourne, sa nouvelle usine de produits infectieux et de solutions de reproduction pour bovins, il annonçait l'envoi pour la Chine d'un premier conteneur de produits injectables.

Une double réalité qui résume assez bien ce que parvient à faire ce groupe avec agilité depuis qu'il a quitté le giron de Sanofi en 1999 : croître sur tous les continents, tout en restant bien ancré sur ses bases françaises.

Avec 3 500 collaborateurs dans le monde dont 1100 en France (y compris au siège mondial, à Libourne) et un chiffre d'affaires global de l'ordre de 700 millions d'euros, Ceva entend entrer, d'ici à 2020, dans le top 5 des laboratoires vétérinaires mondiaux.

Croissance externe

C'est par une politique soutenue de croissance externe tout au long de la dernière décennie, que Ceva a su multiplier par cinq son chiffre d'affaires. Argentine, Canada, Australie, Afrique du Sud… Tous les six mois ou presque, l'entreprise annonce le rachat d'un laboratoire, d'un portefeuille de vaccins ou d'une unité de production, sur un marché lointain. Des entreprises familiales, le plus souvent avec un chiffre d'affaires minimum de trois millions d'euros : « Nous nous associons à des gens qui n'ont pas les moyens de développer leur outil et nous essayons de le faire en limitant l'investissement, en les associant au capital du groupe », précise le PDG du groupe.

Actuellement, le groupe réalise 300 millions d'euros de CA en Europe de l'Ouest dont 100 millions en France, soit un septième de son activité. L'Europe de l'Est, l'Amérique du Nord comme l'Afrique et le Moyen-Orient pèsent eux aussi 100 millions d'euros environ.

Produire en Chine

Mais c'est bien vers la Chine que Ceva déploie toute sa stratégie. « C'est un marché immense et les besoins de santé et de bien-être y sont tout aussi immenses, pour les animaux comme pour les humains », explique Marc Prykazsky. Ceva a monté une première co-entreprise, en 2011, avec le groupe Huadu pour devenir le premier producteur chinois de vaccins pour animaux destinés à la consommation. Il s'est associé avec les autorités chinoises pour travailler à l'éradication de la brucellose en Mongolie-Intérieure, grande région laitière.

En Chine, comme partout dans le monde, ses ingénieurs et docteurs nouent des accords de collaboration scientifiques comme celui signé en 2013 avec l'université de Canton. Une étape a été franchie en juillet 2013 avec la création d'une entreprise franco-chinoise, avec le groupe Hengtong, de produits pharmaceutiques pour la production de porcs et de volailles. Ceva y est majoritaire. Le groupe vise les 100 millions d'euros de CA en 2020 en Asie. Lors de la dernière réorganisation de son capital, il a fait entrer le fond souverain de Singapour Temasek, très actif dans toute l'Asie, et les Laboratoires Mérieux, qui ont bonne réputation en Chine. Les salariés et les cadres dirigeants du groupe gardent de surcroît la majorité dans les prises de décision. Le meilleur vaccin contre la délocalisation.

JEAN-BERNARD GILLES

Marc Prikazsky, le PDG de Ceva Santé Animale. PHOTO AFP.

Getrag fonce sur l'Inde

BLANQUEFORT

La conquête de ce nouveau marché est à porter au crédit de la mobilisation de toute l'entreprise

Les 800 salariés de Getrag peuvent être satisfaits. Bien sûr leur usine vient d'être désignée pour produire, à compter de 2017, la MX 65, nouvelle boîte de vitesse manuelle des petites cylindrées que Ford vendra dans toute l'Europe d'ici à la fin de la décennie. Dix ans de travail assuré. Mais c'est d'une autre victoire dont il s'agit.

À la suite d'une compétition interne au groupe basé en Allemagne, elle s'est imposée à deux usines, anglaise et slovaque, où les coûts de main de production pouvaient être jusqu'à 30% moins élevés. C'est Blanquefort qui livrera en pièces détachées, pendant de nombreuses années, une usine du groupe en Inde.

« Depuis deux ans nous avons mobilisé une équipe de 10 personnes sur ce projet », explique Christophe Baptiste, le patron de Getrag, qui a dans le passé dirigé l'usine slovaque. En maintenant un haut niveau d'investissement à Blanquefort, en organisant la production en îlots – plus responsabilisant pour les salariés – et en créant un véritable esprit collectif sur toute la chaîne, Getrag a su s'imposer. La modération salariale acceptée par les syndicats et la réorganisation des rythmes de travail ont achevé de rendre compétitif le site de Blanquefort. Il recrutera pour ce contrat indien 150 à 200 personnes dans les prochains mois.

JEAN-BERNARD GILLES

De nouveaux horizons s'ouvrent pour Getrag. PHOTO ARCHIVES FABIEN COTTEREAU.

LASERS ULTRA BREFS

Amplitudes Systèmes attaque l'Amérique

Le groupe Amplitudes qui est devenu en quelques années un des leaders mondiaux des lasers ultrabrefs utilisés dans l'industrie et les laboratoires, a acheté cet été une société américaine.

Continuum Lasers conçoit et distribue des produits lasers pour applications scientifiques, industrielles et commerciales. Présent à Paris et à Pessac, où il s'est développé, ce fleuron de la filière laser dispose désormais d'une présence au centre de la Silicon Valley. Le groupe pèse aujourd'hui 66 millions d'euros et emploie 270 personnes. C'était encore une start-up il y a moins de dix ans.

J-.B. G.

Le groupe connaît une forte croissance. PHOTO ARCHIVES GUILLAUME BONNAUD / « S.O. ».

Le soleil ne se couche pas pour Fonroche

INNOVATION En Lot-et-Garonne, Fonroche produit des énergies propres et se développe à l'international

Fonroche fait partie des pépites aquitaines. La société lot-et-garonnaise, basée à Roquefort, conçoit et développe de nouvelles unités de production d'énergie.

D'abord centrée sur le photovoltaïque, elle s'est désormais diversifiée dans la géothermie et le biogaz. Ce producteur d'énergies vertes, qui emploie 170 personnes pour un chiffre d'affaires de 63 millions d'euros l'an passé, se développe désormais à l'international.

« L'Inde et le continent africain représentent un marché considérable pour les énergies vertes »

« En Inde, on recense plus de 80 000 villages qui ne sont toujours pas électrifiés », aime à rappeler Yann Maus, PDG et fondateur de Fonroche. Sur le continent africain, le constat est le même. Ces pays émergents représentent donc à ses yeux un marché potentiel considérable.

Notamment pour ses centrales solaires XXL, d'ores et déjà implantées au Kazakhstan, à Porto Rico, au Mexique, en Colombie, sans oublier l'Inde : « Dans le désert du Rajasthan, nous avons investi 46 millions de dollars pour construire deux fermes solaires de 23 MW chacune. De quoi alimenter l'équivalent d'un État… » Et à en croire Yann Maus, il n'y a pas de raison que cela s'arrête puisque « même sans subventions, le coût de production de l'énergie solaire reste inférieur au gaz et au charbon ». La gamme de candélabres solaires, développée par le groupe, pourrait aussi faire ses beaux jours à l'export.

Julien Pelicier

Yann Maus axe le développement de l'entreprise vers l'international. PHOTO EMILIE DROUINAUD.

Exosun prend pied en Californie

DÉVELOPPEMENT

La société girondine va fournir ses trackers aux Américains

La société Exosun de Martillac (33), fondée en 2007 par Frédéric Conchy, vient de signer un accord important aux États-Unis. Dans la foulée d'un premier gros contrat, où elle fournira ses trackers pour une très grande centrale de production solaire, Exosun s'associe à la société Daetwyler Clean Energy qui fournit des solutions de production d'énergie photovoltaïque pour toitures et centrales au sol. La précision de son ingénierie et sa connaissance du marché, en font un partenaire majeur outre-Atlantique pour y asseoir la technologie des trackers développés en Gironde. Ils y font recette car ils sont amovibles et suivent les rayons du soleil pour en capter un maximum d'énergie.

Frédéric Conchy, patron heureux. PHOTO J.-J. S.

L'AQUITAINE
TERRITOIRE NUMÉRIQUE

La Région Aquitaine s'est engagée dans un plan d'actions structurant du numérique. Le déploiement d'un réseau très haut débit, le Centre Aquitain des Technologies de l'Information et de l'Électronique (CATIE), les appels à projets sur le numérique, et la création partenariale de la Cité Numérique en sont les déclinaisons concrètes. Le 3 novembre 2014, après l'avoir impulsé, la Région a soutenu la création de « Digital Aquitaine ». Cette structure d'animation des acteurs du numérique est une brique supplémentaire pour mettre en place un environnement favorable à l'emploi en Aquitaine.

RÉGION AQUITAINE
DIGITAL AQUITAINE
aquitaine.fr

6007940_DOM
DC RÉGION AQUITAINE - image Fotolia

RÉSEAU
académie Bordeaux GRETA
AQUITAINE
Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

ZOOM SUR VOTRE TERRITOIRE :

GRETA DE BORDEAUX
La maîtrise des compétences clés en situation professionnelle

➢ **Des formations prioritaires dans le cadre du Compte Personnel de Formation**

Des avantages partagés au service de la performance de votre entreprise

- Professionnalisation des salariés
- Développement de la polyvalence et de l'autonomie
- Gain de confiance et remobilisation
- Sécurisation des parcours professionnels
- Développement de la mobilité interne

Nos atouts – nos réponses

Des conseillers à votre écoute pour vous accompagner dans le repérage des besoins et dans la construction des parcours sur mesure

Des experts en pédagogie pour adultes en difficultés avec les apprentissages

Des lieux de proximité pour favoriser l'accès à la formation !

Lormont 05 57 77 60 00
Libourne 05 57 55 05 20
Blaye 05 57 42 33 41

Faites progresser vos salariés

Le réseau des Greta Aquitaine pour :

- améliorer sa professionnalisation
- accéder à un niveau de qualification supérieur

Réseau GRETA Aquitaine :
Greta Dordogne - Greta Bordeaux - Greta Landes
Greta Agenais & Val de Garonne - Greta Béarn Soule -
Greta Pays Basque

Notre métier, le vôtre

www.greta-aquitaine.fr

6005822O_MAD

Kedge Business School

Le global MBA de Kedge Business School fait un bond de 16 places dans le classement mondial du Financial Time. Délivré en France et en Chine, il occupe désormais le 27e rang et le 4e français derrière les MBA d'Hec, de l'Insead et de l'École Supérieur de commerce de Paris.

La Roche-Chalais parle toutes les langues

ÉNERGIE Depuis son site de Dordogne, KSB exporte 75 % de sa production vers le continent asiatique. Elle est notamment fortement positionnée sur les marchés du nucléaire et de l'énergie

Filliale française d'un groupe allemand spécialisé dans les vannes pour l'industrie, KSB emploie 450 salariés à La Roche-Chalais (Dordogne). C'est à la fin des années 1980 que la société familiale allemande, basée à Frankenthal, rachète en France les sociétés Pompes Guimard et Amri, spécialisées dans la robinetterie industrielle. L'usine est aujourd'hui le spécialiste du groupe dans les vannes papillons de haute technologie pour les marchés de l'énergie.

C'est ici, à La Roche-Chalais, aux confins de la Dordogne et de la Charente, que le groupe a choisi au début de l'été de construire une nouvelle usine. Un investissement de 12 millions d'euros, avec la création de 40 emplois à la clef. Il a longtemps été en concurrence avec un site en Corée, proche des chantiers navals. KSB y exporte déjà une bonne part de sa production.

110 cadres branchés sur le monde

Mais le site périgourdin a été au final choisi en raison de son savoir faire, de la proximité avec les services recherche et développement, toujours localisés en Gironde et parce que les collectivités locales, au premier rang desquelles le Conseil régional d'Aquitaine, se sont mobilisées pour l'aider à se développer, pas seulement sur le plan financier. L'entreprise réalise 75 % de son chiffre d'affaires à l'export, en Europe et surtout en Asie. Elle occupe une place forte sur les marchés du nucléaire et de l'énergie et impose sa technologie, notamment dans l'équipement des nouvelles unités flottantes d'exploitation de gaz offshore et de transfert sur les super-méthaniers. La technologie KSB y fait en effet figure de référence dans ces univers de haute pression et de températures extrêmes.

La nouvelle gamme Triodis, produite dans la nouvelle usine, permettra de fabriquer des pièces encore plus grosses avec un pont roulant pouvant lever jusqu'à 40 tonnes. « Les gisements sont de plus en plus éloignés des côtes et ont besoin de terminaux de regazéification flottant », explique Philippe Bagard, le directeur de l'usine.

À ses côtés, une équipe support de quelque 110 ingénieurs, techniciens et commerciaux, en relation avec le monde entier, le terrain de jeu naturel de KSB. « Ici on parle anglais, allemand, espagnol, néerlandais et italien », précise le patron de l'usine. Un atout qui ne sera pas de trop pour répondre à une demande croissante sur un marché mondial de l'énergie aujourd'hui en plein rebond.

JEAN-BERNARD GILLES

KSB est spécialisée dans les vannes papillon de haute technologie. PHOTO HERVÉ CHASSAIN

Le Bélier, entreprise monde

INDUSTRIE L'équipementier automobile girondin produit sur les trois continents majeurs. Il vient d'acheter le groupe chinois HDPCI

Le Bélier est un sous-traitant de rang deux de l'industrie automobile. Avec 40% de parts de marché dans le monde, il est le leader de la fabrication de composants de sécurité en aluminium pour les systèmes de freinage notamment. Les constructeurs allemands sont ses principaux clients mais Ford, PSA ou Renault-Nissan sont aussi ses partenaires.

L'entreprise était à l'origine une fonderie créée en 1961, à Vérac (33), par Jacques Galland. Sa famille est toujours l'actionnaire de référence. Elle a conservé à Vérac son siège social, ses laboratoires de recherche et développement et ses forces marketing et commerciales. Elle est devenue une entreprise monde avec cinq usines en production en Europe, en Asie et aux États-Unis, depuis la première inaugurée au Mexique, au début des années 2000. « Il n'était plus possible de produire ici en restant compétitifs. Nous avons donc suivi les constructeurs automobiles qui ont engagé ce processus de délocalisation », explique Philippe Dizier, le directeur général. Mexique, Hongrie, Serbie, Chine… Tout au long de la décennie 2000, le Bélier a investi dans le monde entier pour rester au top.

2 600 salariés dans le monde

L'entreprise emploie aujourd'hui 2 600 salariés dans le monde et moins de 100 à Vérac. Le coût global de production est divisé en moyenne par cinq dans ces contrées lointaines. Imbattable ! « Mais même en Chine les coûts du travail liés à l'évolution des salaires sont en augmentation depuis dix ans », relativise Philippe Dizier. C'est sans doute la flexibilité de cet outil industriel mondial qui a permis à l'entreprise de surmonter une crise du marché automobile qui, en 2009, l'a plongé dans le rouge plusieurs années de suite. Depuis, Le Bélier, porté par le besoin d'allégement des véhicules et leur obligation de moindre émission de CO_2, rebondit et de belle manière. Elle a lancé de nouveaux produits, remit son chiffre d'affaires dans la bonne direction à 237 millions d'euros en 2013 et s'est désendettée. De quoi repartir en conquête.

Au mois de juillet dernier, Le Bélier a acquis le groupe chinois HDPCI qui possède deux usines en Chine et une en Hongrie : « C'est une société en pleine croissance spécialisée dans les systèmes de freinage et le Turbo », souligne le DG du Bélier, qui pourra ainsi suivre plus facilement les constructeurs automobiles qui migrent vers l'Ouest de la vaste Chine.

Philippe Dizier, directeur général des Fonderies du Bélier. PH. ARCHIVES « S. O. ».

HDPCI est aussi une entreprise très rentable. Pour rester dans la course, Le Bélier a su diminuer ses coûts de main-d'œuvre, loin de la France où le marché annonce une croissance de plus de 3 %.

J-B G.

Aquitains de l'année : les lau

L'an dernier, notre prix des Aquitains de l'année avait mis en exergue une tendance forte des fleurons de l'économie régionale : l'ouverture aux nouveaux marchés et la conquête de nouveaux mondes. Cette tendance, oublieuse des frontières et du « jetlag », esquissait un traceur, véritable antidote aux vents contraires.

En 2014, elle est plus que jamais d'actualité, mais le palmarès dévoilé dans les pages qui suivent imprime une autre vérité du moment. Celui du retour à une économie du bon sens. Une économie proche de nos quotidiens, de nos préoccupations et souvent connectée à une activité traditionnelle. Mais pour ces entreprises, la tradition a su épouser la nouvelle donne. Ainsi, depuis 1870, la société dacquoise Castex, qui utilise plumes de canards ou d'oies pour la literie, s'est taillée une place de choix dans le haut de gamme et dans la fabrication de couettes et d'édredons de luxe. Le groupe Euralis, basé à Lescar, rassemble aujourd'hui 12 000 agriculteurs et plus de 5 000 salariés. Mais ce groupe coopératif est avant tout reconnu pour des pôles de compétences aussi divers qu'innovants (pôle semence parmi les leaders européens, solutions mobiles d'embouteillages, activité de traiteur…)

En Gironde, Franck Allard, un des courtiers d'assurance les plus performants de France, est l'inventeur de l'assurance moto verte. Sa société basée à Mérignac emploie aujourd'hui 900 personnes. Isoweck à Marmande se déploie également depuis 35 ans sur un chantier aussi banal que capital : le calfeutrage de l'habitat. Sa société d'isolation par soufflage qui s'attaque au marché des particuliers, est aujourd'hui leader national chez les professionnels.

Dans les pages qui suivent vous découvrirez des exemples de la vitalité économique girondine. Et si la curiosité vous pique, allez donc sur notre site internet découvrir ceux qui innovent dans les départements voisins.

www.sudouest.fr/economie

Le prix, mode d'emploi

La première étape du Prix des Aquitains de l'année a consisté à sélectionner dans les cinq départements des entreprises fiables et performantes. Cette opération est le fruit d'une collaboration pédagogique entre les étudiants de Kedge Business School, les journalistes de « Sud Ouest » et la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique.

Pour dresser leur liste, les étudiants se sont appuyés sur les données fournies par Pouey International, société spécialisée dans l'information commerciale garantie et le recouvrement de créances.

Dans un second temps, un jury, sous la houlette de Jean Bernard, Président-directeur général du Groupe Bernard, constitué de personnalités du monde économique régional (lire pages suivantes) et animé par un journaliste de Sud Ouest, a retenu les huit sociétés les plus performantes de l'année en Gironde.

Deux dirigeants ont été élus Aquitains de l'année au niveau départemental.

La dernière mission du jury était de désigner un lauréat régional parmi les dix prétendants. Il a été dévoilé le 2 décembre lors de la dernière soirée des Aquitains de l'année à Bordeaux.

Vous pourrez par ailleurs lire dans Sud Ouest de ce jour le récapitulatif intégral du palmarès, département par département.

Les Aquitains de l'année 2014 · SUD OUEST www.sudouest.fr · BANQUE POPULAIRE · KEDGE BUSINESS SCHOOL · Pouey International
Avec le soutien de VOLVO

réats de votre département

Un retour en force de l'économie traditionnelle

POINT DE VUE Interview de Patrick Venries, directeur général délégué et directeur de la publication de « Sud Ouest », et de Christian Chapothin, directeur général adjoint de la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique, avant la remise des prix des Aquitains de l'année

« Sud Ouest ». Quel sens a le prix des Aquitains de l'année pour « Sud Ouest » ?
Patrick Venries. La première vocation de « Sud Ouest » est d'informer les habitants de l'Aquitaine et au-delà grâce à la diffusion numérique des informations que nous traitons.

La seconde, complémentaire, est de jouer le rôle de médiateur de notre région, comme nous l'avons fait cette année avec la campagne SOS Littoral. « Les Aquitains de l'année » entrent dans cette stratégie de porte-parole des gens de la région. En l'occurrence, des femmes et des hommes qui, avec leurs salariés, animent et font vivre notre communauté.

Comment jugez-vous le cru 2014, pour sa huitième édition ?
P.V. Nous avons cette année une sélection renouvelée d'entreprises petites, moyennes ou grandes qui font le dynamisme de nos territoires. Nous constatons le poids persistant et la performance des entreprises traditionnelles qui proposent des services ancestraux comme les transports, l'alimentaire ou les soins, ce qui est une caractéristique de ce palmarès 2014.

Les entreprises de la révolution numérique en cours, largement primées les années passées, sont moins nombreuses dans notre palmarès, fondé sur des critères économiques exigeants. Mais tous nos lauréats utilisent largementles technologies du numérique, ou y adaptent leurs besoins, preuve qu'elles diffusent désormais dans l'ensemble des secteurs d'activité économique.

L'information économique va-t-elle se développer dans « Sud Ouest » et sur sudouest.fr ?
P.V. L'information économique va se développer dans « Sud Ouest » avec la création prochaine d'une nouvelle page éco dans le journal et la montée en puissance de notre fil éco quotidien numérique qui, sur sudouest.fr, va devenir la référence majeure de l'information économique de la région.

En cette période de crise, quel sens a le prix des Aquitains de l'année ?
Christian Chapothin. Ce prix est un excellent moyen de prouver que les entreprises en Aquitaine continuent d'être dynamiques dans une région qui reste attractive. C'est un message positif. Ce prix fait également figure de récompense pour les chefs d'entreprise qui, malgré une situation économique contrainte, ont continué à prendre des risques et à entreprendre.
C'est cette créativité et ce courage que nous souhaitons mettre à l'honneur.

Patrick Venries et Christian Chapothin

Que nous enseigne ce palmarès 2014 ?
C.C. L'étude de ces dossiers rend compte de la réalité des secteurs et des besoins des différentes structures. Nous sommes fiers de constater qu'un bon nombre de nominés de Gironde sont des entreprises que nous connaissons très bien puisque nous les accompagnons depuis plusieurs années. Nous sommes heureux de voir que la relation apportée par nos équipes et qui est basée sur la réactivité, la confiance et la qualité d'un service personnalisé porte ses fruits. La sélection 2014 est un bon millésime d'entreprises méritantes et bien ancrées dans le territoire. Toutes présentent un développement significatif. Ce palmarès équilibré a requis une certaine exigence pour départager les candidats.

Comment percevez-vous la situation économique générale dans le Grand Sud-Ouest en cette fin d'année ?
C. C. Globalement, l'Aquitaine n'échappe pas au contexte général délicat du pays. Un point positif concerne les indiateurs PIB de la région, qui sont meilleurs que la moyenne des indicateurs régionaux. D'autre part, les encours prêtés aux entreprises et aux professionnels sont toujours en croissance, malgré une baisse relative par rapport aux années précédentes. Concernant le domaine du commerce et du tourisme, la belle arrière-saison que nous avons connue vient compenser les effets d'un été difficile. Enfin, il faut savoir que notre volonté de soutenir les projets d'investissements demeure intacte, tout comme notre vigilance sur la gestion des risques au quotidien.

Le jury et les deux lauréats

Présidé par Jean Bernard, Président-directeur général de la Financière Bernard, holding de la société Millesima, le jury des Aquitains de l'année a délivré les deux trophées départementaux à Marc Pena et à Franck Allard

Les membres du jury. PHOTOS STÉPHANE LARTIGUE

PRÉSIDENT DU JURY

Jean Bernard

Président-directeur général de la Financière Bernard, holding de la société Millesima

« Dans tous les territoires de la région, nous avons identifié des hommes et des femmes qui conduisent leurs entreprises avec passion, énergie et savoir-faire. Nos lauréats sont solides. Ce palmarès est réconfortant. »

B.P.A.C.A

Lionel Gourgues

Directeur marchés, entreprises et ingénierie à la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique

« Nous ne nous sommes pas trompés cette année avec ce palmarès qui reflète une capacité de nos entreprises à se battre sur tous les fronts pour conjurer la crise. »

JOURNAL SUD-OUEST

Patrick Venries

Directeur de la publication de Sud-Ouest

« On assiste avec ce palmarès 2014 à un retour en force des acteurs de l'économie traditionnelle, ceux qui produisent ou offrent des services sur nos territoires du Sud-Ouest. »

KEDGE

Jean-Luc Faye

Directeur de la formation continue à la Kedge Business School

« On a très bien senti cette année, alors que la conjoncture est morose, que les entreprises qui résistent ou qui se développent sont celles qui ont misé depuis longtemps sur l'innovation. »

BPI FRANCE

Clotilde Lavaud

Responsable crédit à BPI France

« Prise de risque, efforts de recherche et de développement, management de l'innovation forment le cocktail gagnant des entreprises aquitaines de l'année 2014. »

POUEY INTERNATIONAL

Bertrand Lacampagne

Président du directoire de Pouey International

« Ce palmarès atteste d'une très grande variété de profils d'entreprises et de secteurs d'activité de notre région et leur belle santé. Il nous donne à tous du tonus et des raisons d'espérer. »

O.E.C.A

Anne Jallet-Auguste

Présidente de l'ordre des experts- comptable d'Aquitaine

« Il y a eu d'avantage consensus cette année au sein du jury pour désigner les lauréats qui témoignent tous d'une réelle implication des équipes de managers à tous les niveaux »

COURTAGE

La famille Allard assure

Franck Allard courtier d'assurance Filhet-Allard. PHOTO QUENTIN SALINIER

Les Allard cultivent l'art du courtage avec clairvoyance. L'entreprise qui est détenue par deux branches de la famille s'apprête à voir Grégory, le fils de l'actuel PDG Franck, prendre les rênes en 2015, sans secousse. La première charge Allard est née en 1895. Josse Charles Allard était alors officier ministériel habilité, sur le Port de Bordeaux, à couvrir les coques de navires qui sillonnaient les mers en direction des Antilles et des colonies. En 1964, Jacques Allard, son petit-fils, achète une autre charge bordelaise: l'entreprise Filhet. Elle assure aussi mais sur terre. C'est l'époque du développement industriel et commercial du Sud-Ouest et il n'y a pas beaucoup de belles affaires terrestres qui échappent alors à cette entreprise qui prospère. Les Allard sont en vue. Jacques préside la Chambre de commerce et d'industrie de Bordeaux. L'entreprise quitte les Chartrons pour Mérignac où se trouve son siège aujourd'hui.

Assurance Moto Verte

Après des études de droit, Franck Allard rejoint l'entreprise au milieu des années 1970. Il développe d'abord l'assurance Moto Verte (AMV aujourd'hui) dédiée aux premiers adeptes de la moto tout terrain « qui ne roulait pas tout le temps et jamais sur la route » explique Franck qui devient le PDG dans les années 1990. Elle a aujourd'hui 600 000 adhérents en France, Espagne et Argentine. Un succès qui illustre le savoir-faire d'un courtier qui sait convaincre Generali de couvrir ce risque. Henri, le cousin de Franck, gère quant à lui la filiale maritime qui a su prospérer en s'adaptant à l'évolution du commerce mondial qui a pris le cap de l'Asie. Cette filiale du groupe pèse environ 15 % du CA d'affaires total du groupe. Filhet-Allard réalisera 135 millions d'euros de chiffre d'affaires cette année, ce qui pourrait le placer dans le top 6 de la profession en France. Ce chiffre représente les commissions du milliard de primes d'assurances que l'entreprise a su placer. Allard est le courtier délégataire des compagnies et gère tous les aspects du contrat, sauf le risque lui-même. Les deux branches de la famille détiennent 49 % de la holding, laissant 2 % à Expanso, filiale de la Caisse d'Epargne: « une position charnière » explique Franck. Son fils Grégory a fait ses armes au bureau parisien, un des cinq français avec celui de Lyon, de Toulouse et de la Rochelle. En 1995, Il a su orienter l'entreprise vers les métiers de l'énergie renouvelable. Il est aussi vice président de Brokers Links, un réseau mondial de courtiers qui permet à l'entreprise de suivre ses clients actifs à l'international. La saga familiale continuera...

JEAN BERNARD GILLES

ACTIVITÉ :
Courtier en assurrances
DATE DE CRÉATION :
1905
DIRIGEANT :
Franck Allard PDG
EFFECTIF :
900 personnes
CHIFFRE D'AFFAIRES :
135 millions d'euros en 2014

RECYCLAGE

Pena trouve une seconde vie aux déchets

L'arrière-grand-père de Marc Pena, l'actuel PDG de ce groupe basé à Saint-Jean-d'Illac, y a créé une fonderie au début du XX^{e} siècle. Son père a développé l'activité de marchand de bronze et de recyclage des métaux qui représente toujours une part significative de l'activité.

Marc a 27 ans et une passion pour l'agronomie quand, au retour d'un long voyage en Amérique du Sud , il revient en Gironde. En 1991, il devient le PDG de l'entreprise, assez naturellement. Il est un des premiers à embaucher un commercial pour aller chercher les déchets chez les industriels, de l'aéronautique au début.

Ce n'était pas un business. Il en fait un de les débarrasser, de les trier, de les valoriser ou de les détruire pour les plus dangereux. « Les métaux ont toujours bien voyagé jusqu'en Chine où ils étaient achetés entre 1000 et 5000 euros la tonne » explique Marc Pena. L'entreprise évolue dans un secteur où les deux mastodontes que sont la Lyonnaise et la Générale ouvraient grand leurs décharges. « J'ai senti qu'il fallait que je fasse le maximum pour m'en passer » dit-il. Il a alors une première intuition gagnante. Il spécialise le site de Saint-Jean-d'Illac dans le compostage des déchets organiques.

Il est aussi un des premiers à mettre au point un système de compostage de boues de stations d'épuration d'où ses équipes extraient les parties dangereuses. En 2005, il double les capacités et commence à fabriquer des combustibles de substitution qui alimente les cimenteries. Il sait en extraire les bois, le fer, le PVC ou le carton qu'il valorise.

« Je vis de la valeur du produit que je vends », explique-t-il. Depuis que les majors investissent le marché de la valorisation, son terrain de jeu historique, cet inventeur pragmatique a mis le pied dans les déchets ménagers. Son laboratoire (15 techniciens et ingénieurs) a mis au point un procédé d'extraction des contaminants des ordures ménagères (verres, piles, flacons…). Il veut valoriser les poudres tamisées en combustible. Mais a besoin d'une matière première dans une filière qui n'est pas prête à lui faire de cadeau. Et veut investir 6 millions d'euros sur Saint-Jean-d'Illac dans ce nouveau process qui attend toujours les autorisations de l'administration. Le groupe Pena est une entreprise familiale qui fait aujourd'hui 70 M€ de chiffres d'affaires avec quelque 170 salariés. Et a toujours réinvesti ses bénéfices dans le développement.

JEAN-BERNARD GILLES

Marc Pena dans sa société à Mérignac.
PHOTO GUILLAUME BONNAUD

ACTIVITÉ :
Recyclage et valorisation des déchets non ménagers
DATE DE CRÉATION :
1950
DIRIGEANT : Marc Pena, PDG
EFFECTIF : 170 salariés
CHIFFRE D'AFFAIRES : 70 millions d'euros en 2013

Ces six autres entrepren

NOMINÉS Issues de secteurs aussi divers que variés, ces six sociétés ont également retenu l'attention du jury et il s'en est fallu de peu pour qu'elles figurent au palmarès. Gros plan sur ces succès girondins

GIRONDE HABITAT

Ça fait un bail…

Sigrid Monnier
ARCHIVES COTTEREAU

ACTIVITÉ :
Office HLM du département de la Gironde
DATE DE CRÉATION :
Décembre 1919
DIRIGEANT :
Présidente : Martine Jardiné, directrice : Sigrid Monnier.
EFFECTIF :
300 salariés

L'encre de la convention pourrait encore être humide tant elle est fraîche. Gironde Habitat a officialisé il y a quelques semaines l'achat à l'État de l'îlot Castéja, là où ont travaillé les policiers de Bordeaux pendant des décennies et là où avait été créée une institution pour les sourds. Un espace de 21 000 m² où le bailleur social du département de la Gironde, associé à Eiffage, va construire 180 logements dont 65% à vocation sociale, un foyer de jeunes travailleurs et une école maternelle. Une preuve supplémentaire que Bordeaux inspire Gironde Habitat qui avait déjà eu le flair d'installer son siège social sur l'îlot d'Armagnac, derrière la gare, lorsque le quartier n'était encore qu'une friche qui ignorait que le projet Euratlantique allait en faire un site d'avenir. Moins médiatisés, il y a aussi les 700 logements que Gironde Habitat construit chaque année entre l'agglomération bordelaise et le reste du département. Aujourd'hui, l'office gère un patrimoine d'environ 16 000 logements, répartis sur 150 communes. Et, en 2015, le bailleur social du département a décidé de ne pas augmenter ses loyers.
BENOÎT LASSERRE

LOGIFI

Poids lourd familial

Laurent Pizzamiglia
PHOTO DR

ACTIVITÉ :
Groupe de sociétés commissionnaires de transport
DATE DE CRÉATION :
1987
DIRIGEANT :
Laurent Pizzamiglia, président
EFFECTIF :
70 salariés
CHIFFRE D'AFFAIRES :
43 millions d'euros (2013)

« Ne pas s'éparpiller. Avoir choisi un secteur et s'y tenir ». Laurent Pizzamiglia, président de la holding Logifi, livre les recettes du succès du groupe de sociétés commissionnaires de transport qu'il dirige. Installé au bord de l'A 10, à Saint-André-de-Cubzac, le groupe est leader en France dans l'organisation de transport en vrac. Métier réglementé, le commissionnaire de transport est celui qui organise dans son intégralité le transport d'un produit d'un point A à un point B. « Le transporteur apporte les moyens, nous nous apportons des solutions et nous avons une obligation de résultat ». Créée en 1987 à Blaye par Nicole Pizzamiglia, la mère de Laurent, la société est 100 % familiale. « Mon père est notre conseiller spécial, il joue un rôle très important, il a du recul et est très expérimenté », raconte Laurent Pizzamiglia. Le chiffre d'affaires est passé de 36 millions d'euros en 2012 à 43 millions d'euros l'an dernier. La barre des 50 millions d'euros devrait être atteinte à la fin de l'année. En 2013, le groupe a développé des services en transit et affrètement maritime monde à travers la filiale Seli Overseas
JERÔME JAMET

AEROPORT

L'aéroport met les gaz

Pascal Personne
PHOTO THIERRY DAVID

ACTIVITÉ :
Aéroport de Bordeaux
DATE DE CRÉATION :
1917
DIRIGEANT :
Pascal Personne
EFFECTIF :
200 salariés pour ADBM
CHIFFRE D'AFFAIRES :
62,5 millions d'euros (2013)

Pascal Personne a longtemps œuvré pour le développement de compagnies aériennes. En 2004, il change de cap et prend la direction de l'aéroport de Bo rdeaux-Mérignac. Deux dossiers majeurs vont marquer son parcours. En 2007, il est à la manœuvre lorsque l'État concède à la société anonyme Aéroport de Bordeaux-Mérignac(ADBM) l'exploitation et la gestion de la plate-forme pour une durée de trente ans. Trois ans plus tard, il pilote le projet de création d'une aérogare à services simplifiés exclusivement dédiée au trafic low cost. La première de ce type en France. Grâce à Billi (Bordeaux illico), EasyJet et Ryanair ouvrent de multiples destinations au départ de Bordeaux. D'autres compagnies, régulières ou low cost, font de même au niveau du hall A. L'accroissement du trafic est constant. L'an passé, la plate-forme a battu un record d'affluence avec 4,6 millions de passagers. Et les perspectives pour 2014 sont tout aussi prometteuses.
OLIVIER DELHOUMEAU

AQUITAINE SPÉCIALITÉS

Des canelés pour tous les goûts

ACTIVITÉS:
Pâtisserie
DATE DE CRÉATION:
1993
DIRIGEANT:
Bernard Lussaut
EFFECTIF :
41 personnes
CHIFFRE D'AFFAIRES:
5,4 millions d'euros (2013)

En obtenant, en novembre 2014, deux nouvelles certifications internationales, Aquitaine spécialités s'ouvre encore plus largement le marché de l'exportation de ses canelés. Les certifications IFS et BRC prennent en compte des critères de qualité de fabrication, d'hygiène et de responsabilité sociale et environnementale. Ils sont importants pour gagner les marchés américain et anglo-saxon où les canelés bordelais trouvent de nouveaux amateurs. L'histoire d'Aquitaine spécialités est celle d'une croissance rapide. Société artisanale au début, elle a vu sa production de canelés augmenter régulièrement. Fin 2012, l'entreprise a déménagé d'Artigues-près-Bordeaux pour Saint-Loubès et des locaux trois fois plus grands et une capacité de production elle aussi triplée. Actuellement près de 30 millions de canelés sortent des chaînes en trois tailles, en frais ou surgelés, en recette classique, bio ou halal (le miel remplace le rhum) et sous différents conditionnements. Après le marché français, via la grande distribution, la société mise sur l'export pour son développement.
MICHEL MONTEIL

eurs ont aussi séduit

LAVENDON LOCATION

Lavendon au sommet

Gonzague Depraetere
PHOTO O.D.

ACTIVITÉ :
Location de nacelles élévatrices et de chariots
DATE DE CRÉATION :
2000 (sous le nom de Zooom au départ)
DIRIGEANT :
Gonzague Depraetere, directeur général
EFFECTIFS :
138 salariés
CHIFFRE D'AFFAIRES :
25 millions d'euros (2013)

« On est passé en quelques années de 60 à 138 salariés », sourit Gonzague Depraetere, directeur général de Lavendon Location depuis 2010. Spécialisée dans la location de nacelles élévatrices et de chariots, cette filiale française du groupe anglais Lavendon PLC, a le vent en poupe dans un secteur réputé pour son extrême concurrence. Elle dispose d'un parc de 2 100 engins répartis sur six agences : Lille, Paris nord, Paris sud, Lyon, Aix-Marseille et Saint-Jean-d'Illac, où se situe le siège social. Ses clients embrassent divers secteurs, du BTP à l'industrie en passant par l'événementiel. Les machines de Lavendon Location ont participé à plusieurs chantiers emblématiques comme l'édification de la fondation Louis Vuitton à Paris. Sur un plan plus local, la réalisation du Laser Mégajoule figure à son palmarès. « Pendant neuf ans, on a doté un parc permanent de 50 unités entretenues sur place », précise Gonzague Depraetere. Depuis 8 ans, leurs nacelles tournent aussi autour des avions d'Air France-KLM dans le cadre d'opérations de maintenance.
OLIVIER DELHOUMEAU

TONNELLERIE DU MONDE

Novateurs en tonnellerie

Franck Renaudin
PHOTO DR

ACTIVITÉ :
Tonnellerie
DATE DE CRÉATION :
1996
DIRIGEANT :
Franck Renaudin
EFFECTIFS :
40 personnes
CHIFFRE D'AFFAIRES :
12,6 millions d'euros (2013)

Elle s'appelle Perle de Quintessence et sera officiellement présentée au salon Vinitech. Il s'agit d'une barrique de 390 litres, en bois de chêne, qui sert à la fois pour la fermentation et l'élevage du vin. À l'œil, elle se distingue par sa forme ovoïde et son remplissage par le dessus. Elle favorise le contact entre les moûts et le bois. Des essais sont en cours sur la vendange 2014 qui confirment les atouts de cette Perle. Disponible sur le marché début 2015, « l'objectif de production est de 40 unités la première année », explique Franck Renaudin, directeur général.
Perle de Quintessence est née de la collaboration entre la Tonnellerie du monde, installée à Beychac-et-Caillau, et le maître de chai de Château Fonplégade (Saint-Emilion). L'innovation fait partie de l'ADN de cette tonnellerie, filiale du groupe familial américain Boswell. Tonnellerie du monde s'est implantée en Bordelais en 1996 pour vendre des barriques « made in USA ». Puis la société a créé en 2002 Tonnellerie Quintessence, sa nouvelle marque de fûts « made in France » dont Perle est le dernier modèle.
MICHEL MONTEIL

TROIS QUESTIONS À…

THOMAS FROEHLICHER
Directeur Général de Kedge Business School.

1 Où en est Kedge dans le processus de fusion engagée il y a une année maintenant ?
Cette fusion, décidée en 2012, est récente et nous devons encore travailler pour y mettre plus de collectif et de lien. D'ici quelques semaines à l'issue d'une réflexion collective, nous serons en mesure d'apporter une vision claire et opérationnelle de la mise en place du plan stratégique qui a présidé à la création de KEDGE BS. Mais déjà des éléments tangibles démontrent notre capacité à atteindre nos ambitions pour figurer parmi les meilleures Business School en Europe.

2 Pourquoi Kedge s'implique t-elle, à travers ses étudiants du master en formation continue, à ce prix de l'Aquitain de l'année ?
KEDGE BS est une école d'envergure mondiale ancrée dans ses territoires. La proximité avec les entreprises est au cœur de nos activités de formation. C'est vrai pour les étudiants en formation initiale comme pour les cadres d'entreprise qui viennent chercher les compétences pour évoluer dans leur carrière.
Le Prix L'Aquitain de l'année est une formidable application pour nos étudiants du Master ESC en formation continue, car il permet à ces professionnels de la région de découvrir et d'analyser le tissu économique régional. Mais ce prix est aussi un authentique révélateur de talents. Grâce au travail des étudiants mené avec Sud Ouest, la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique et Pouey International, il permet chaque année de valoriser des entreprises performantes et des dirigeants engagés dans notre région.

3 La cérémonie de remise du prix régional a eu lieu cette année à Kedge le 2 décembre. Pourquoi cela a-t-il du sens pour vous ?
KEDGE a pour signature « create-share-care » car notre école a pour vocation de stimuler le partage et la création de valeur, dans tous les sens du terme. En accueillant la finale du Prix Les Aquitains, nous sommes partie prenante d'un instant de vie très fort pour les entreprises de la région.

PROPOS RECUEILLIS PAR JEAN-BERNARD GILLES

CAP sur la réussite en Haute-Saintonge !

PEPINIÈRES ET HÔTELS D'ENTREPRISES

ST-GENIS-DE-SAINTONGE

Ateliers / bureaux de 250m²

45min de Bordeaux

MONTENDRE

Bureaux de 23 à 50m²
Ateliers de 80 à 120m²

35min de Bordeaux

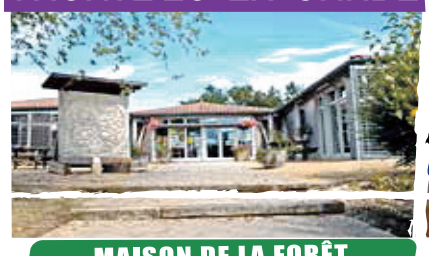
LA GENÉTOUZE

Sports mécaniques et véhicules du futur
5 ateliers / bureaux
de 130 à 190m²

45min de Bordeaux /Angoulême

VITRINES DES SAVOIR-FAIRE

MONTLIEU-LA-GARDE



MAISON DE LA FORÊT
Au bord de la N10 - à Montlieu-La-Garde

ARCHIAC

MAISON DE LA VIGNE ET DES SAVEURS
Près de Cognac - à Archiac

Maison de la Vigne et des Saveurs

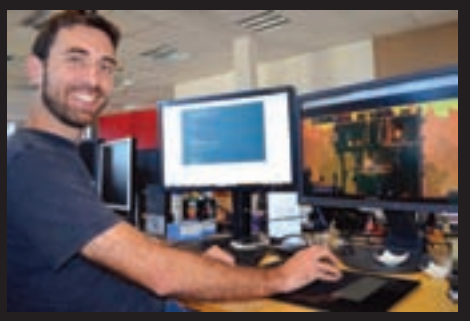
Maison de la Forêt

Pépinières d'entreprises

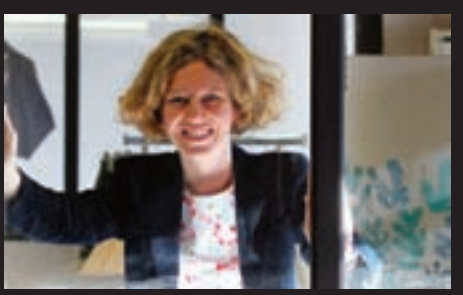
Communauté des Communes de la
Haute-Saintonge
www.haute-saintonge.com
Tél : 05 46 48 12 11

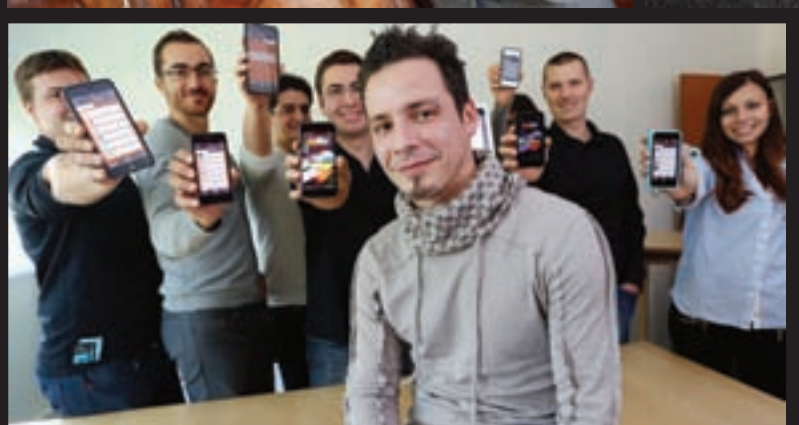
Communauté de Communes de Haute-Saintonge
HAUTE SAINTONGE

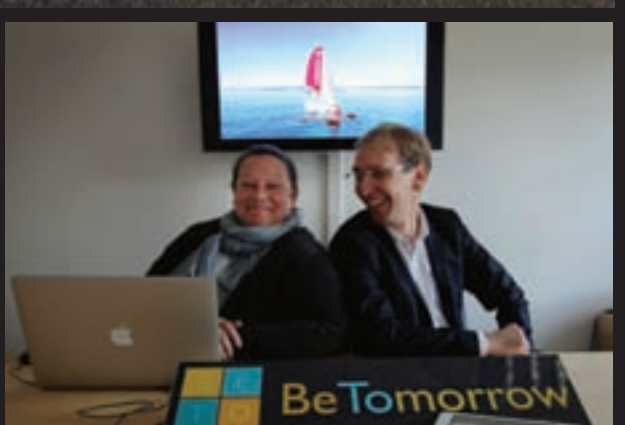
BAT_0651S109



50 patrons à l'affiche







Les fonceurs

Philippe Barre

Le flibustier de DARWIN ECOSYSTEME

Le surnom de « flibustier » lui colle à la peau. Il y a, c'est vrai, un côté pirate chez Philippe Barre, fondateur du Darwin Ecosystème. Infirme d'un œil à la suite d'un accident de la vie enfant, il a pris pour habitude d'agir, avant d'attendre les feux verts règlementaires nécessaires. Cela agace toujours en haut lieu, malgré la notoriété et le succès du processus enclenché à la caserne Niel, sur la rive droite de Bordeaux.

Les anciens bâtiments militaires rénovés par le groupe Evolution accueillent au quotidien 600 à 700 usagers partageant 6000 mètres carrés d'espace de coworking et des valeurs communes, la sobriété et la transition écologique. L'idée va plus loin. On peut manger et acheter des produits en circuits courts à Darwin, faire du sport, réfléchir à un monde plus respectueux de l'environnement et de ceux qui y vivent. Le lieu ne désemplit pas, même le week-end où des événements sont souvent organisés. Le groupe Evolution vient d'être retenu par la CUB pour aménager les magasins sud de la caserne qui seront dédiés à la culture, des habitats partagés et un nouveau concept d'hôtellerie.

Fils de François et Jeanne Barre, qui ont créé le supermarché Leclerc d'Arcachon et le centre commercial de Sainte-Eulalie, vendu en 2005, Philippe Barre, 42 ans, s'est tâté avant de prendre le contre-pied de la voie tracée pour lui mais ne renie rien de ses racines, en revendiquant même une certaine fierté. « En 2005, j'ai touché un pactole. J'avais deux options. Je n'ai pas choisi la confortable », raconte-t-il. A la tête de l'agence de publicité Inoxia depuis 1995, le jeune homme mise toutes les parts qu'il vient d'hériter (près de 1,5 million d'euros) dans le groupe Evolution. Depuis plusieurs années, il cherche un lieu pour son entreprise ouvert sur l'extérieur.

Pour la candidature de Bordeaux 2013, Inoxia et le collectif d'artistes Pola imagine un projet à la caserne Niel. Bob Scott, président du jury des villes candidates pour être capitale européenne de la culture, confie à Alain Juppé que le plus beau projet de Bordeaux, est celui-ci. « On nous appelait alors les entrepreneurs du développement durable. Mais la première chose qu'on a faite à la caserne, c'est d'ouvrir un skate park. Cela a déboussolé. »

Que de chemin parcouru depuis. Philippe Barre dit être exigeant, mais aussi aimer que tout ne soit pas parfait. « Une chose est sûre. L'innovation ne naît pas dans le confort. » A quoi ressemblera la caserne dans cinq ans ? « Darwin est un processus mobile », avance-t-il, espérant ne pas être là pour en voir la fin.

LAURIE BOSDECHER

ARCHIVES THIERRY DAVID

PHOTO QUENTIN SALINIER

Agnès Grangé

LA POSTE et les start-up font bon ménage

Agnès Grangé, 44 ans, directrice régionale de la Poste depuis 2011, est la marraine de la candidature de Bordeaux au label French Tech. Depuis le 12 novembre, comme huit autres métropoles, l'agglomération peut épingler à son blason un petit coq rose. Le dynamisme de l'écosystème numérique et son esprit fédérateur ont pesé fort dans la sélection de son dossier.

Pendant 18 mois, Agnès Grangé a fait le lien entre collectivités et entreprises pour mobiliser les acteurs de la filière. « J'étais dans le pipe (NDLR : les tuyaux). La Poste travaille avec des start-ups locales sur la 3D ou la e-santé. J'ai accepté d'être marraine au nom de l'intérêt général. Le numérique qui change les flux, les lieux, les modèles économiques peut apporter de la valeur aux territoires et des emplois qualifiés. »

Ce bourreau de travail va continuer à s'impliquer. Le label French Tech doit doper l'écosystème local, « 27 000 emplois, 7 300 entreprises dans la CUB, autant que la filière bois ou aéronautique », et apporter une visibilité internationale aux pépites bordelaises.

LAURIE BOSDECHER

PHOTO QUENTIN SALINIER

François Goube

COGNITEEV, une référence du big data

« Je suis un multirécidiviste », plaisante-t-il. À seulement 33 ans, François Goube, tombé dans la marmite du web adolescent, compte à son actif la création de trois entreprises. Banal ? Les trois sont toujours en vie et florissantes. Jobijoba, moteur de recherche d'offres d'emploi, emploie 25 personnes à Pessac. Cofondateur, le jeune entrepreneur a vendu ses parts à son associé il y a deux ans pour créer Propulseo, société de conseil en référencement naturel active en France, Allemagne, Espagne et Pays-Bas, puis Cogniteev en mai 2013.

Son dernier bébé, installé à la pépinière d'entreprises Bordeaux Unitec à Pessac compte 11 salariés et va consacrer 1,5 million d'euros de budget à la recherche et au développement d'ici 2016. « Nous avons de grosses ambitions. Nous travaillons avec de très bons ingénieurs, notamment ceux du LaBRI (laboratoire bordelais de recherche en informatique) et avons les clés pour devenir un acteur significatif au niveau européen dans le champ de l'analyse du big data et du web sémantique », estime François Goube associé, dans cette aventure, à un ancien ingénieur d'Exalead, Tanguy Moal.

Cogniteev développe deux outils. Le premier, OnCrawl, « propose aux e-commerçants de surveiller leur référencement naturel grâce à une palette d'indicateurs que nous avons développée. Nos robots sont capables d'analyser 500 millions de données en trois heures », explique-t-il. OnCrawl a pour objectif d'aider les commerçants en ligne à acquérir de l'audience. 295 l'utilisent à ce jour, dont la moitié du top 20 des e-commerçants français. Cdiscount en fait partie. L'autre outil créé par Cogniteev, Docido, est un moteur de recherche interne à destination des entreprises. Sa gestation est née d'un constat. « Nous perdons l'équivalent d'un mois de travail par an à chercher des informations dans le cadre de notre mission professionnelle. Informations qui la plupart du temps sont au sein des applications de notre entreprise », avance l'entrepreneur, serein face à la concurrence. « Nos innovations technologiques permettent de proposer des tarifs jusqu'à dix fois moins chers à ceux pratiqués sur le marché. » Pour aller plus vite dans son développement, Cogniteev a levé 500 000 euros fin 2013. Récompensée par plusieurs prix, la start-up devrait doubler ses effectifs d'ici fin 2015 et faire un deuxième tour de table en 2016. Conscient d'avoir une pépite entre les doigts, François Goube veut cette fois s'y investir sur « le long terme ».

Laurie Bosdecher

PHOTO QUENTIN SALINIER

Julien Daubert-Panasyuk

GORIA met en scène les données des grands groupes

Les meilleures idées ne naissent pas toutes dans un garage mais aussi sur une table de cuisine. Nous sommes en 2011. Eliot Jacquin et Julien Daubert-Panasyuk, 22 et 24 ans, étudiants à Infocom à Bordeaux 3, créent 10h11. La société est spécialisée en datavisualisation, elle met en scène les données (résultats, réalisations, statistiques) de grands groupes ou de collectivités, à travers des graphiques.

Il y a un an, le co-fondateur Eliot Jacquin est parti vivre à Québec pour piloter 4h11, première filiale de l'entreprise. Des fourmis dans les jambes, Julien Daubert-Panasyuk, toujours à Bordeaux à la tête de 10h11, a lancé en juin dernier Goria, plateforme compilant nos données personnelles mesurées avec les objets connectés (balances, montres, bracelets) sur un tableau de bord. Un défi de taille. Apple ou Google s'investissent aussi dans la santé connectée. « Il faut être ambitieux et saisir les opportunités quand elles se présentent », dit-il. A suivre.

LAURIE BOSDECHER

ARCHIVES FABIEN COTTEREAU

ARCHIVES THIERRY DAVID

Anne-Sophie Catherineau

CATHERINEAU aménage les avions d'affaires

Anne-Sophie Catherineau a une lourde tâche. Porter, à 34 ans, le développement d'une entreprise familiale 100 % bordelaise. Elle est, depuis quatre ans, la directrice générale de la société spécialisée dans l'aménagement des avions d'affaires à commencer par les Falcon de Dassault. Une belle affaire, pas loin de 10 millions d'euros de chiffres d'affaires et 100 salariés aujourd'hui. L'entreprise est née il y 265 ans. Qui dit mieux ? Elle a d'abord évolué dans la tonnellerie, puis dans l'aménagement de gabares qui fleurissaient alors sur la Garonne. « De tout temps, nous avons travaillé le bois avec passion », explique Anne-Sophie Catherineau. L'entreprise a fini par quitter ses locaux bacalanais de la rue Achard il y 3 ans pour investir 4 millions d'euros dans une usine dernier cri à Saint-Médard-en-Jalles au pied au presque des pistes de l'aéroport. Elle fabrique des sièges, des meubles, des ciels de douche, plutôt haut de gamme, pour des clients exigeants. Plus de 2 000 avions ont été équipés à ce jour par ses soins. Les Falcon bien sûr mais aussi les petits avions construits à Tarbes par Daher Socata et les A 319 et A 320 version client VIP.

Anne-Sophie Catherineau était destinée à la reprise de l'entreprise. Même si une carrière de commissaire de police ou d'archéologue a pu la tenter plus jeune. Elle sort diplômée des Arts et Métiers. Double cette formation par un MBA d'administration des entreprises suivi à La Sorbonne. Elle réussit à passer 9 mois de stage chez Louis Vuitton, le must français, au contrôle de gestion. Le rêve d'une très grande majorité d'étudiants, à 24 ans. Elle retrouve le chemin de l'entreprise familiale où elle fait ses classes : « D'abord un meuble, puis une affaire enfin un avion complet ». Elle bosse dur, tout le temps ou presque. La construction de la nouvelle usine a été un très lourd projet. Elle y a consacré toute son énergie, sans doute un peu trop. Mais l'année 2013 a été la plus belle jamais réalisée par cette entreprise artisanale et industrielle à la fois 100 % made in Gironde. C'est une fierté pour la directrice générale de l'entreprise familiale qui a vu son unique sœur la rejoindre il y a quelques mois. Les projets de Catherineau sont nombreux. L'entreprise qui est équipementier de rang un pour les constructeurs travaille sur tous les développements des avions business. Top secret ! Elle croit aussi au refit des yachts de luxe qui pourrait redonner vie aux locaux des Bassins à Flots. Elle veut enfin trouver du temps pour fonder une famille. Elle y songe sérieusement. « Pour assurer la pérennité de l'entreprise familiale » assure-t-elle avec un large sourire. Pas seulement.

JEAN BERNARD GILLES

PHOTO QUENTIN SALINIER

Abdel Bounoua

TRANSPORTS WILLIAM A2B: les groupes de travaux publics ne peuvent plus s'en passer

L'ascenseur social n'est pas totalement en panne. Abdel Bounoua en apporte la preuve. Après avoir travaillé pendant treize ans comme grutier dans les Travaux Publics, ce fils d'immigrés a décidé en 2007 de voler de ses propres ailes en rachetant les Transports William, petite entreprise mérignacaise, spécialisée dans la location de gros camions-bennes pour chantiers. « Les banques ne voulaient pas me prêter d'argent », raconte-t-il. Mais Abdel Bounoua a reçu le soutien précieux de l'homme d'affaires Philippe Algayon, spécialisé, entre autres, dans l'immobilier d'entreprise. « Il m'a avancé 600 000 euros pour démarrer. Je l'ai intégralement remboursé en 5 ans. Et, comme je ne connaissais rien à la gestion d'entreprise, il a été mon professeur d'économie ».

Philippe Algayon ne semble pas avoir mal placé sa confiance. La société, qui comptait 9 camions lors de son rachat en a aujourd'hui une trentaine, et peut en faire tourner jusqu'à 60 par le biais d'affrètements. Le chiffre d'affaires (6,4 millions) a été décuplé, et les profits, qui restent intégralement dans la société, sont au rendez-vous (397 000 euros l'an dernier). Rebaptisée Transports William A 2B, l'entreprise fournit ses prestations à tous les grands groupes de travaux publics présents en Gironde. Et elle s'est installée il y a 2 ans à Villenave-d'Ornon sur un terrain dont elle est propriétaire. « Ce n'est pas dans mon éducation d'être locataire », indique Abdel Bounoua, dont la réussite repose sur un travail forcené. « Je suis là le matin à 5 heures, et je ne pars que quand le dernier camion est rentré. Ça m'arrive d'être réveillé à 2 heures du matin pour un problème sur un chantier », dit le chef d'entreprise, qui s'appuie sur son épouse pour les questions administratives ou financières. À 47 ans, l'exemple du patron girondin est là pour montrer que les enfants d'immigrés peuvent aussi s'en sortir. « Mais il faut travailler deux fois plus », souligne l'intéressé.

BERNARD BROUSTET

le nouveau bordeaux.cci.fr est arrivé !

+ pratique : accès direct par profil, inscriptions en ligne...
+ fluide : affichage adapté à la taille de votre écran, recherches filtrées...
+ connecté : suivi en live sur les réseaux sociaux, newsletters thématiques...

Retrouvez-nous :

CCI icci.cci.fr

CCI BORDEAUX
Alliés pour entreprendre

Les 2.0

CRÉDIT QUENTIN SALINIER

Bertrand Sébenne

BLITZR, le Google de la musique

Ces dernières semaines, Bertrand Sébenne, son frère Johan et Pierre Anouilh étaient aux Etats-Unis. Pour le business mais aussi jouer de la musique. « Entre les salons professionnels, on a réussi à caler trois dates de concert, à Los Angeles et New York. » Les trois garçons, fondateurs de Blitzr, jouent dans le même groupe de musique expérimentale, Year of no light, depuis 2001.

C'est dans le van servant à leurs tournées, que l'idée de leur entreprise est née. « Blitzr, comme éclair en anglais, est une référence souvent utilisée dans le rock. En allemand, ça veut dire aussi radar automatique », raconte Bertrand Sébenne, PDG de la jeune pousse.

Le site, lancé au printemps dernier, est un moteur de recherche spécialisé dans la musique. La plateforme synthétise tout l'univers de quatre millions d'artistes : biographie, discographie, albums à écouter et acheter en ligne, clips, cds, vinyles ou encore places de concert. Les trois fondateurs ont signé des partenariats avec Itunes, eBay, Amazon, Digitick ou encore Ticketmaster. A chaque achat effectué chez l'un de ses géants de l'économie numérique, une commission est reversée à Blitzr. « Mais notre ambition est aussi de travailler demain avec les disquaires du coin, en incitant nos utilisateurs à acheter en ligne leurs vinyles et à aller les chercher chez le commerçant à côté de chez eux le lendemain », insistent-ils.

Rien a priori ne prédestinait ces trois trentenaires à se lancer dans un peut-être futur Google de la musique. Pierre Anouilh était chercheur en sciences sociales à l'Institut d'études politiques de Bordeaux, Bertrand Sébenne a travaillé dans les compagnies d'assurance. Seul Johan, ingénieur et développeur, avait finalement le profil type. 10 000 utilisateurs ont ouvert un compte sur Blitzr. A chaque semaine ou presque, sa nouveauté sur le site, qui se décline, depuis peu, en application mobile et sera disponible en français début 2015.

Installée à la pépinière Bordeaux Unitec à Pessac, la start-up a bénéficié d'aides publiques pour démarrer. « Le fait d'être lauréat du concours national de création d'entreprises de technologies innovantes a tout déclenché », expliquent les trois entrepreneurs. Aujourd'hui, six personnes sont salariées. Une levée de fonds est prévue pour le printemps 2015. Une grosse partie du budget est consacrée à la recherche et au développement en interne. « Nous espérons avoir 500 000 visiteurs uniques mensuels dans un an, annonce le PDG, et devenir une référence en terme d'achat sur le thème de la musique. »

LAURIE BOSDECHER

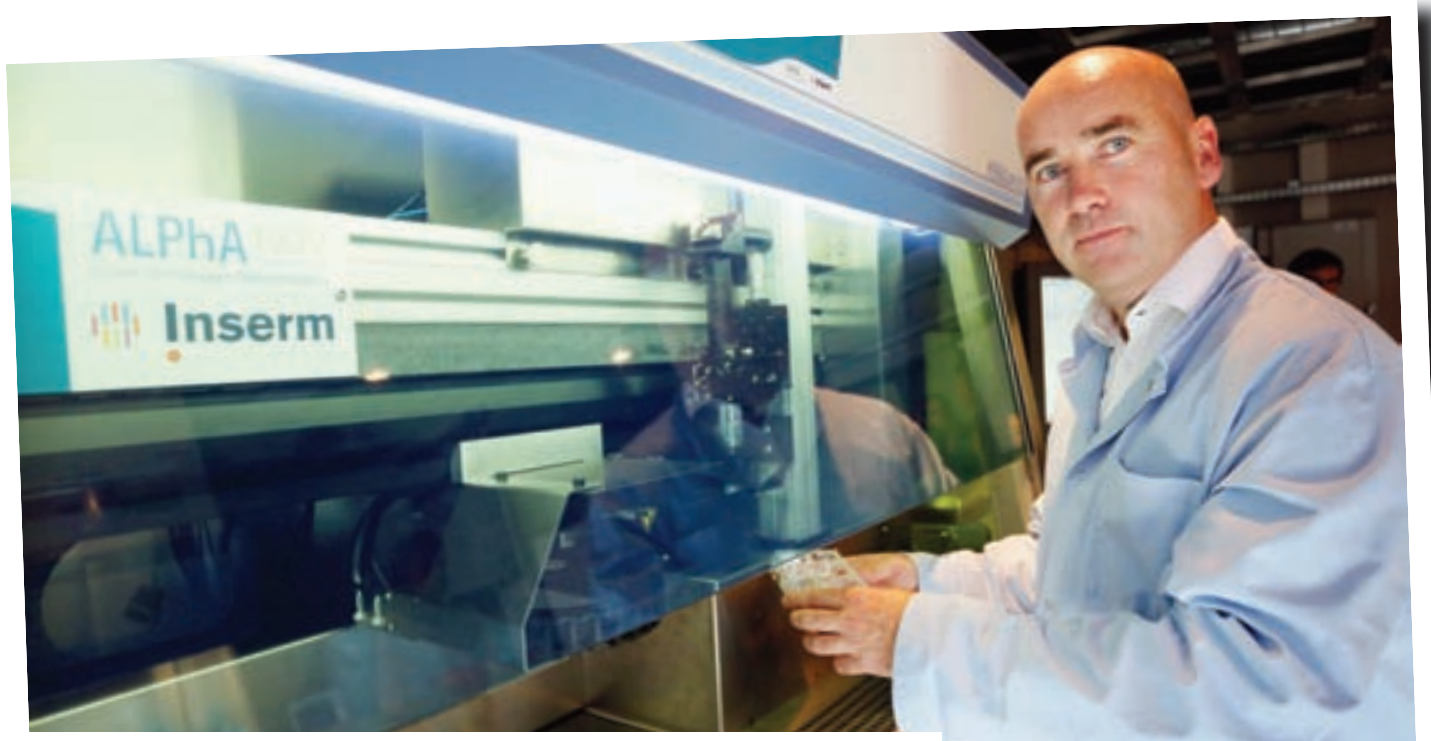
Régis Barbier

CARTEGIE en multicanal

En rachetant en septembre 2014 l'agence de stratégie digitale Yellow à Bergerac (24), la société de web marketing Cartégie, basée à Bruges (33), a élargi sa gamme de services. Fondée il y a vingt-cinq ans par Régis Barbier, Cartégie dispose de milliers de données qu'elle met à la disposition des entreprises qui font de la prospection, du marketing direct multicanal. Elle a, par exemple, fourni les coordonnées de clients potentiels à un concessionnaire de la Côte basque pour un type précis de voitures. « Le numérique s'étend à tous les secteurs et entraîne une transformation de la relation avec les clients, explique Régis Barbier, président. Sociétés informatiques et agences de communication se rapprochent pour offrir un service complet. C'est le sens du rachat de Yellow qu'on va faire grossir ». Après les grands groupes (Carrefour, Lapeyre, Crédit agricole…), Cartégie veut montrer l'intérêt du web marketing aux PME. La société emploie 60 personnes pour un chiffre d'affaires de 15 M. d'euros en 2014. « On a atteint une taille critique sur notre marché », dit Régis Garnier. 2015 devrait voir la société s'implanter en Allemagne et sans doute racheter une nouvelle entreprise.

MICHEL MONTEIL

CRÉDIT QUENTIN SALINIER



CRÉDIT QUENTIN SALINIER

Fabien Guillemot

POIETIS, la peau par imprimante

L'impression en trois dimensions est sans doute une des ruptures technologiques majeures de ces dernières années. La biologie figure parmi les secteurs où ses potentialités semblent appelées à se déployer. Et, bien que créée seulement en septembre dernier, l'entreprise girondine Poietis pourrait faire partie, dans ce domaine, des acteurs significatifs. Elle est dirigée par Fabien Guillemot, actuellement en détachement de l'Inserm (Institut national de la santé et de la recherche médicale). Au sein de son équipe de l'Inserm, ce chercheur chevronné s'est employé pendant plusieurs années à créer des tissus - stade du vivant intermédiaire entre la cellule et l'organe - par le biais de l'impression 3D.

Dans cet exercice, la matière première peut être constituée de cellules (par exemple des cellules souches) ou de leurs principes actifs, et de divers supports biologiques ou biocompatibles (collagène, biomatériaux, etc.). Un travail de design informatisé permet l'agencement de ces divers éléments en fonction du type de tissu qu'on cherche à créer ou à reproduire. Cette application de la 3D au vivant n'est pas tout à fait nouvelle, puisque les premières découvertes dans ce domaine remontent à la toute fin des années 1980. Mais l'équipe girondine a profité de la présence en Gironde d'un très important potentiel scientifique et technologique dans le domaine du laser, pour aller loin dans la précision du processus. Des bioimprimantes laser ont ainsi été mises au point successivement pour le compte des chercheurs bordelais par la société locale Novalase, puis par la plateforme technologique Alphanove, bras armé du pôle de compétitivité Route des Lasers. Grâce à ces appuis, l'Inserm et Poietis peuvent assembler par le biais de la bio-impression des dizaines de millions de briques biologiques.

Dans ce contexte, Fabien Guillemot a décidé de franchir le pas de la création d'entreprise, avec le soutien, entre autres, de la Région, de la banque publique BPI et de la société Aquitaine science transfert, créée pour valoriser les découvertes de la recherche publique. Car, à horizon relativement bref, les débouchés potentiels pourraient ne pas être négligeables. Il ne faut pas rêver : à court terme, on ne saurait espérer imprimer un organe complexe. Et, pour l'heure, la dimension des tissus constitués par ce processus ne peut excéder un millimètre. Mais, à ces grosses limites près, la démarche peut permettre de créer certains tissus sur mesure et de reproduire par exemple des bouts de peau ou de foie. De quoi intéresser les industries pharmaceutiques ou cosmétiques. Pour conquérir ces marchés apparemment prometteurs, Fabien Guillemot s'est associé à Bruno Brisson au sein de la toute jeune entreprise Poietis. On saura, dans quelque temps, si les avancées scientifiques opérées à Bordeaux dans ce domaine se traduisent en espèces sonnantes et trébuchantes.

BERNARD BROUSTET

ARCHIVES STÉPHANE LARTIGUE

Julien Parrou

CONCOURSMANIA, le maître des jeux concours en ligne

L'histoire commence en 1995, par hasard. Julien Parrou tape « concours » sur le minitel au lieu de « concours administratifs » et découvre une liste de jeux concours. Convaincu qu'il y a un créneau sous exploité, à 22 ans, il abandonne ses études de droit pour créer un magazine, « La revue des jeux », qui dévoile les réponses aux concours. Rapidement, ce fils de médecin comprend que les grandes marques vont communiquer de plus en plus par le jeu et lance le concept sur Internet.

Aujourd'hui, à 41 ans, il est à la tête d'une société cotée en bourse au second marché, qui emploie 90 salariés. Sa progression est spectaculaire : 4,8 millions de chiffre d'affaires en 2009, 15 millions en 2012 et 20 millions en 2014, selon les prévisions. Concoursmania, qui dispose d'un laboratoire permanent du marketing en ligne, a ses sites propres comme jeux.com et se rémunère avec la publicité. Sa deuxième activité consiste à organiser des campagnes de jeux sur mesure pour ses clients. Cette année, il a continué de tisser sa toile en Europe, en se développant en Italie, au Canada et en Pologne. Fondateur de Bordeaux entrepreneurs, Julien Parrou aime aussi aider les jeunes entreprises locales du numérique à décoller. Une réussite qui ne passe pas inaperçue. Du 1er au 5 novembre, l'Elysée lui a demandé d'accompagner le président de la République au Canada.

NICOLAS CÉSAR

CRÉDIT QUENTIN SALINIER

Laurent Bourgitteau-Guiard

FIDME, leader européen de la fidélisation sur mobiles

Le cap des 3 millions d'utilisateurs de Fidme a été franchi en août 2014. Fidme, c'est une application pour téléphones disponible sur toutes les plates-formes (iOS, Android, Windows, Blackberry, Bada, etc). Inventée par Snapp', une start-up bordelaise née en 2005, cette appli remplace dans un Smartphone les cartes de fidélité qui encombrent les poches. A la caisse, plutôt que de sortir la carte du magasin, il suffit d'utiliser le téléphone. Quatorze trophées et prix, dont un décerné récemment à Londres, ornent les bureaux la PME à Bruges. « Nous sommes le leader européen de la fidélisation sur mobiles », explique Laurent Bourgitteau-Guiard, directeur général qui espère franchir en 2015 le cap des 5 millions d'utilisateurs. Fidme a dématérialisé 20 millions de cartes de fidélité de 6 000 enseignes. Chaque mois, 80 000 personnes téléchargent l'application disponible en 21 langues. Snapp' a calculé que Fidme regroupe en moyenne chez ses utilisateurs 7 cartes de fidélité. La société, qui réalise un chiffre d'affaires compris entre 1,5 et 1,8 million d'euros (2014) et emploie 20 personnes, souhaite désormais monétiser ce capital de données. « La masse de nos utilisateurs a atteint un niveau qui est un atout, renchérit Laurent Bourgitteau-Guiard. Nous pouvons proposer des services supplémentaires notamment aux grandes surfaces. » Les cavistes Nicolas et la chaîne Office dépôt utilisent Fidme pour envoyer des offres à leurs clients. Dans cette optique, 2015 verra l'arrivée de l'iBeacon. Il s'agit d'une petite balise étanche, d'une autonomie de deux ans que les commerçants peuvent coller dans leur magasin. iBeacon émet en Bluetooth basse énergie dans un rayon de 30 mètres. Le commerçant achètera cette balise et l'utilisera pour émettre des offres réservées à ses clients fidèles. Quand ceux-ci passeront à proximité du magasin, leur appli Fidme enverra une alerte personnalisée.

Des tests sont en cours avec des magasins E. Leclerc et des commerçants de proximité. Il s'agit de trouver la bonne voie entre l'information commerciale utile et « le moyen d'être le moins intrusif possible », souligne Laurent Bourgitteau-Guiard. Un consommateur cheminant dans une rue très commerçante n'accepterait sans doute pas d'être inondé d'alertes tous les 100 mètres. Fidme s'ouvre ainsi un nouveau marché.

MICHEL MONTEIL

HÔTEL**** / RESTAURANT – THALASSOTHÉRAPIE & SPA

Thalazur Saint-Jean-de-Luz

LE BIEN-ÊTRE EN OSMOSE AVEC L'OCÉAN

Cures de 6 jours,
Escales de 3 jours,
Formules à la journée
Composez votre séjour bien-être à la couleur de vos envies

Idée Cadeaux
pensez thalasso sur le
www.cadeau-thalasso.fr

Séminaires
BIEN-ÊTRE, BIEN ENTREPRENDRE
6 salles de réunion
100 chambres
Restaurant avec terrasse vue mer

ysia communication

thalazur
Hôtel ▪ Thalassothérapie & Spa

Face à l'Océan, au cœur de Saint-Jean-de-Luz
Hôtel Hélianthal** ▪ **Thalazur** thalassothérapie & spa
Place Maurice Ravel ▪ 64500 Saint-Jean-de-Luz ▪ **Tél. 05 59 51 51 51**
saintjeandeluz@thalazur.fr www.thalazur.fr

Hélianthal
SAINT-JEAN-DE-LUZ
HÔTEL****

60177880_ROD

LASSERRE promotions

LASSERRE PROMOTIONS

Du T1 au T5...Pour construire votre avenir

Accession à la propriété , défiscalisation
Résidence à taille humaine avec parkings en sous-sol, jardins, penthouses...

Logements économes en énergie
Plans modulables et personnalisables
Choix des finitions, cuisine, salle de bain, dressing, clefs en main...

9 AVENUE RAYMOND MANAUD - 33520 BRUGES

05 57 10 05 45 - 06 58 16 28 58

www.lasserre-promotion.fr

6024870_NOU

L'agroalimentaire et le vin

PHOTO NICOLAS CESAR

PHOTO NICOLAS CESAR

Hervé Maudet

ABATILLES, un grand cru d'eau minérale

Des négociants en vins qui rachètent un grand cru... d'eau minérale. L'image prête à sourire. « Les Abatilles, c'est une source exceptionnelle, sans nitrate et naturellement riche en calcium, ce qui est rare », justifie Jean Merlaut, 64 ans, le nouvel actionnaire majoritaire de la source des Abatilles. Une source puisée à 472 mètres de profondeur et découverte en 1923, par hasard, par un ingénieur qui cherchait du pétrole… « Je m'intéresse depuis longtemps à l'eau. J'ai été président d'un syndicat intercommunal des eaux pendant plus de dix ans », rappelle celui qui est aussi maire de Baurech, une commune de près de 800 habitants dans l'Entre-deux-Mers. Cet homme aux multiples responsabilités a choisi un autre négociant en vins pour assurer la direction générale du site arcachonnais : Hervé Maudet, 46 ans, de la société Mvins. « Nous avons la conviction que la marque est aux balbutiements de ce qu'elle peut faire », explique ce dernier. Il faut dire que la Société des Eaux Minérales d'Arcachon ne s'est guère développée sous l'ère Nestlé (de 1971 à 2008). C'est Roger Padois, un homme d'affaires arcachonnais et Olivier Bertrand, patron de la célèbre brasserie parisienne Lipp et de plusieurs fast-foods, qui ont ensuite redressé l'entreprise, avant de prendre du recul.

Dès leur arrivée, Jean Merlaut et Hervé Maudet n'ont pas hésité à investir 2,5 millions d'euros pour moderniser un outil industriel vétuste. Le packaging a aussi été repensé. En outre, cinq personnes supplémentaires ont été embauchées, ce qui porte l'effectif total à 27 salariés et les partenariats ont été renforcés. Un contrat de quatre ans vient d'être signé avec les Girondins de Bordeaux. « En un an, nous avons déjà augmenté les ventes de 5% », met en avant Hervé Maudet.

L'an prochain, il espère faire grimper de 10% le chiffre d'affaires - qui est actuellement de 8 millions d'euros - en misant surtout sur l'export. « Nous avons récemment signé un accord en Chine et en Russie ». Autre objectif : faire monter en puissance l'eau minérale des Abatilles afin qu'elle atteigne 50% de ses ventes d'ici à trois ans. Aujourd'hui, c'est la Source des pins, eau de source naturelle lancée en grande surface en 2009, qui représente trois quarts des 43 millions de bouteilles produites chaque année sur le site. « À l'heure où les circuits de distribution se tournent davantage vers les produits locaux, nous avons une carte à jouer », souligne Hervé Maudet.

NICOLAS CÉSAR

ARCHIVES FABIEN COTTEREAU

Frédéric Ventre

YOOJI : le surgelé bio pour bébés

Les aliments pour bébé Yooji devraient être présents fin 2015 dans 200 grandes surfaces, une centaine de drive et des dizaines de crèches. Début 2014, la jeune société, au logo coloré, a franchi un cap avec l'entrée du groupe Caravelle à son capital et l'apport d'1,5 M d'euros. De quoi aider au développement des purées bio surgelées de haricots verts, brocolis, aubergines, ratatouille... pour bébés à partir de 4 mois. Elles se présentent sous forme de galets de 20 grammes à réchauffer (casserole ou micro-ondes). Yooji est né en 2012 sur la pépinière Unitec de Pessac. Frédéric Ventre, profil HEC, venu du monde bancaire, lance en France le concept anglo-saxon de plats surgelés pour bébés. À partir de 2009, il regroupe des compétences et une douzaine d'investisseurs, reçoit le soutien d'Oséo, de la Région, de la plateforme Agir de Pessac, d'Agrotec et démarre sa production sur l'Agropole d'Agen. Fin 2014, Yooji est déjà présent dans 70 grandes surfaces et emploie 20 personnes. Elle figure parmi les 15 grands prix de l'innovation du Sial (Salon de l'industrie agroalimentaire) 2014.

MICHEL MONTEIL

PHOTO CLAUDE PETIT

Pierre Castel

GROUPE CASTEL, le plus grand groupe viticole français

À 88 ans, le Bordelais Pierre Castel tient la barre du plus grand groupe viticole français. Né dans le Blayais, fils d'un immigré espagnol et ayant arrêté l'école à 12 ans, il pointe aujourd'hui au palmarès des plus grandes fortunes française. Un parcours hors norme, commencé au lendemain de la guerre, avec deux activités : le vin en France et la bière en Afrique. Autant dire que travailler à l'étranger est dans l'ADN de celui qui vit entre son domicile Suisse, ses bureaux de Paris et Blanquefort, son château du Médoc pour le week-end et ses escapades africaines. Un emploi du temps millimétré et une vingtaine de membres de la famille qui l'entourent dans ce groupe qui vend presque autant de bouteilles de vin à l'année (640 millions) que l'ensemble de la production bordelaise !

Le groupe Castel, pour son volet viticole, a prospéré en même temps que la grande distribution, et ce via une activité de négoce. Les marques Vieux Papes, Cambras, Baron de Lestac, Malesan ou Roche Mazet remplissent les linéaires. Des installations (vinification, embouteillage, conditionnement…) partout (Languedoc, Provence, Beaujolais, Muscadet…) et un navire amiral à Blanquefort, aux portes de Bordeaux, où Pierre Castel vient régulièrement le lundi. Mais la consommation de vin piquant du nez en France, l'homme cherche ces dernières années des relais de croissance à l'exportation. Une stratégie à consolider car Castel Frères n'y fait que 15 % de son CA en 2013 (116 millions sur 754). Pour y parvenir, il a racheté récemment en Gironde deux négociants quasi exclusivement exportateurs : Barton & Guestier (24 millions de CA) et Barrière (50 millions de CA).Tout en prenant pied sur le marché porteur des effervescents (reprise du Bourguignon Patriarche) et du rosé (accord avec le groupe Vranken).

Une stratégie offensive intégrant aussi l'essor des propriétés du groupe : une vingtaine en France dont 17 en Bordelais. Des bouteilles plus aptes à percer à l'étranger que les marques de négoce, avec la pépite Beychevelle (cru classé, AOC St.Julien), détenue à 50 % avec le Japonais Suntory (partenaire commercial de Castel au Japon). Signe que Castel, par ailleurs propriétaire du caviste Nicolas et de vignobles au Maghreb, met les bouchées doubles, il dispose en Chine d'une des équipes les plus fournies de tous les professionnels français du vin.

CÉSAR COMPADRE

ARCHIVES GUILLAUME BONNAUD

PHOTO LAURENT THEILLET

Jean Bernard

GROUPE BERNARD, du vin et du brandy

Quai de Paludate, à Bordeaux, le négociant Millésima possède un des plus vastes chais de stockage de Gironde. Des caisses à perte de vue, à la hauteur d'une activité qui s'est bien musclée : 32 millions d'euros de CA dont un tiers à l'export, avec des vins locaux, du champagne (16 % du CA) et autres bouteilles italiennes au catalogue.

Mais les propriétaires, la nombreuse famille Bernard, a bien d'autres sarments à son cep de vigne. Sobovi, fournisseur de vin à la restauration, pointe à 19 millions d'euros de CA (2/3 à l'export). Et Winandco, dont il est copropriétaire, est un leader du web (10 millions de CA, quasiment qu'en France).

Autre branche du Groupe Bernard, le brandy (eau-de-vie de vin sans AOC) avec Lucien Bernard et Cie, installée à Ambès et dirigée par Jean Bernard. La moitié des 53 millions de CA est réalisée à l'étranger. La famille a également des propriétés : Domaine de Chevalier (AOC Pessac Léognan) ou château Peyrabon (AOC Haut Médoc). Le premier, jouissant d'une belle notoriété et dirigé par Olivier Bernard, est bu partout sur la planète. Autant d'affaires dont la famille débat régulièrement dans sa villa du Bassin d'Arcachon, un « spot » viticole couru.

CÉSAR COMPADRE

ARCHIVES STEPHANE LARTIGUE

Philippe Baillardran

BAILLARDRAN, l'incroyable succès du canelé bordelais

« Depuis 27 ans, je n'ai qu'une obsession : tirer le canelé vers le haut », met en avant Philippe Baillardran. A travers un savoir-faire artisanal d'exception et de luxueuses boutiques, il a su mettre en valeur ce petit gâteau à pâte tendre, parfumé au rhum et à la vanille, et recouvert d'une croûte caramélisée. « Mon père et mon arrière-grand-père étaient pâtissiers et j'ai moi-même travaillé dix-sept-an- somme pâtissier », justifie-t-il. Avec son entreprise, Baillardran, fondée en 1987, il a élevé le canelé au rang de produit de luxe. Philippe Baillardran s'est d'ailleurs fait remarquer en 1992 en accompagnant chaque canelé d'une feuille d'or. Un sacré pied-de-nez à l'histoire, puisque, à l'origine, au XVIe siècle, les sœurs d'un couvent de Bordeaux le donnaient aux pauvres. Aujourd'hui, la feuille d'or a disparu en raison du succès de son canelé, mais les clients en ont toujours pour leur argent. « Chez nous, tous les produits sont frais et faits main par nos pâtissiers formés chez Ladurée ou Lenôtre », met en avant sa femme, Angèle.

Les résultats parlent d'eux-mêmes. Baillardran emploie actuellement une centaine de personnes et va réaliser 8 millions d'euros de chiffre d'affaires cette année, contre 7,2 millions en 2013. Et ce, avec « seulement » une vingtaine de points de vente en centre-ville de Bordeaux, dans l'agglomération, à l'aéroport, à Bègles, à Arcachon, à Paris… Sa clientèle, constituée de locaux, de touristes et d'hommes d'affaires, apprécie la touche raffinée de ce canelé et aime l'offrir à des proches.

Aujourd'hui, le canelé Baillardran se décline en quatre modèles : le canelé « d'or », qui pèse 60 grammes et coûte 2,50 euros, le canelé « lunch », le canelé bouchée et, depuis un an, le canelé « pur vanille », sans alcool. Depuis 2000, on trouve également des macarons dans les boutiques et le client peut déguster sa pâtisserie en buvant un café. En 2012, Philippe Baillardran a aussi diversifié ses modes de vente en créant une boutique de vente en ligne, qui ne livre qu'en France et sous 24 heures. À 52 ans, il songe désormais à vendre le canelé Baillardran à l'étranger, où il reçoit de multiples sollicitations. « Il ne s'agit pas d'exporter le canelé, mais de le produire sur place », précise-t-il.

NICOLAS CÉSAR

PHOTO QUENTIN SALINIER

Frédéric Martin

LA HOLDING MARTIN mise sur l'entrée, le plat de résistance et le dessert

Ce n'est pas parce que la famille Martin a vendu le Petit Basque (caillés de brebis, entremets, etc.) au groupe breton Siil qu'elle se désintéresse des produits agroalimentaires. Au contraire, la holding, pilotée par Frédéric Martin et son frère Hubert, mise à la fois sur l'entrée, les plats de résistance et le dessert. Tandis que Lou Gascoun basé à Saint-Médard d'Eyrans, et son établissement associé Mercadier d'Eymet, continuent à tracer leur route dans le pâté et les plats cuisinés, Gironde Spécialités monte en puissance dans le canelé. Créée en 2004 à Tresses, la société qui a quasiment quadruplé son chiffre d'affaires en six ans, vient de déménager à Saint-Médard-d'Eyrans, tout près de Lou Gascoun. La holding Martin a investi 2,2 millions dans un bâtiment abandonné par Boncolac, dont 10 anciens salariés ont été repris. Avec une batterie de huit fours, la société est bien placée pour franchir un nouveau palier de production de ses canelés, vendus à raison de 60 % en surgelés aux professionnels de la boulangerie-pâtisserie, le reste étant distribué en frais, soit sous la marque maison les Pâtisseries d'Hubert, soit sous marque distributeur. Devenu ainsi l'un des trois principaux acteurs d'un marché en pleine expansion, Gironde Spécialités milite pour que le cannelé de Bordeaux puisse bénéficier d'une indication géographique protégée IGP. Le dossier, soutenu également par le leader Baillardran, a fait son chemin, même si certains autres acteurs locaux traînent un peu des pieds. Mais le travail ainsi effectué pour le vieux gâteau bordelais, qui bénéficie d'une deuxième jeunesse, n'empêche pas Gironde Spécialités, d'ajouter en cette fin 2014 d'autres cordes à son arc: les merveilles et les oreillettes font ainsi leur apparition dans une gamme qui fleure bon les vieilles cuisines aquitaines et les souvenirs d'enfance.

BERNARD BROUSTET

CAP NORD AUTOMOBILES
PARC CHEMIN LONG - SORTIE N°11 AÉROPORT
33 MERIGNAC - 05 57 92 30 30 - www.volvo-bordeaux.fr

CAP NORD RIVE DROITE
RUE PIERRE MENDÈS FRANCE
33 LORMONT - 05 56 77 29 00 - www.volvo-lormont.fr

Consommation Euromix de la VOLVO S60 D4 Momentum Business BM : CO_2 rejeté : 99 g - 3.8 l/100 km - TVS 198 €. Consommation Euromix du VOLVO XC60 D4 Momentum Business BM : CO_2 rejeté : 117 g - 4.5 l/100 km - TVS 468€. Consommation Euromix du VOLVO V60 D4 Momentum Business BM : CO_2 rejeté : 99 g - 3.8 l/100 km - TVS 198 €. **volvocars.fr**

Abonnez-vous

SUD OUEST, PARTOUT, TOUT LE TEMPS

TOUS LES JOURS RECEVEZ VOTRE JOURNAL À DOMICILE

Sud Ouest, Sud Ouest Dimanche, les magazines : Le Mag, TV Magazine et Version Fémina.

DÈS 6 H, LISEZ VOTRE JOURNAL SUR WEB, TABLETTE ET MOBILE

En fonction de vos **envies** ou de votre lieu de séjour, vous pouvez choisir une **édition différente chaque jour.**

EN CONTINU, ACCÉDEZ À L'INTÉGRALITÉ DES ARTICLES PAYANTS SUR SUDOUEST.FR

Tout au long de la journée, **l'intégralité des articles** de l'Edition Abonnés sur tous vos écrans.

DÈS 19 H, RETROUVEZ L'ÉDITION DU SOIR

Du lundi au vendredi, à partir de 19 h, l'essentiel de l'actualité du jour décryptée par la rédaction, **sans publicité**.

DÉCOUVREZ TOUTES NOS OFFRES D'ABONNEMENT À PARTIR DE 1€ PAR MOIS
HTTP://ABONNEMENT.SUDOUEST.FR

Chiffre d'affaires : les 100 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	GROUPE FAYAT	BORDEAUX	30.09.2013	3 566 251**	5	1007847**	56908**
2	CDISCOUNT	BORDEAUX	31.12.2013	1 444 126*	10	NC	NC
3	CASTEL FRERES	BLANQUEFORT	31.12.2013	754 334	5	116 096	30 567
4	MAISON JOHANES BOUBEE	BORDEAUX	31.12.2012	695 480	2	58 407	-835
5	SOCIETE CENTRALE APPROVISIONNEMENT SUD OUEST	CESTAS	31.12.2013	656 055	8	13 096	583
6	CEVA SANTE ANIMALE	LIBOURNE	31.12.2013	623 900**	3	NC	NC
7	COLAS SUD OUEST SA	MERIGNAC	31.12.2013	616 941	109	0	17 224
8	TOUTON SA	BORDEAUX	31.03.2013	537 338	-36	537 190	-881
9	HERAKLES	LE HAILLAN	31.12.2013	494 983	12	47 408	38 216
10	J.A. DELMAS	BORDEAUX	31.12.2013	478 499	-5	474 693	24 870
11	GROUPE SIPA - STE INVESTISS. PARTICIP. AQUITAINE	LE BOUSCAT	31.12.2013	459 816**	8	0**	1498**
12	GROUPE PICHET	PESSAC	31.12.2013	441 087**	-8	NC	37629**
13	BMSO - POINT P SUD OUEST	CANEJAN	31.12.2012	405 453	0	168	7 405
14	ARGOS OIL FRANCE SAS	BRUGES	31.12.2013	344 151	26	0	361
15	DV CONSTRUCTION	MERIGNAC	31.12.2013	294 386	7	244	7 776
16	SAICA PACK FRANCE	PESSAC	31.12.2013	292 978	-2	7 559	-1 660
17	SMURFIT KAPPA CELLULOSE DU PIN	BIGANOS	31.12.2013	289 625*	29	156048*	17732*
18	AFM RECYCLAGE	VILLENAVE D'ORNON	30.09.2012	273 215	NC	51 954	4 988
19	EIFFAGE TRAVAUX PUBLICS SUD OUEST	PESSAC	31.12.2013	269 768	3	27	1 793
20	VIDALIES SA	BEGLES	31.12.2013	215 617	-13	0	3 638
21	BARDINET VINS	BLANQUEFORT	31.12.2013	198 976	17	55 330	13 133
22	CIFA (CIE IMMOBILIERE ET FONCIERE D'AQUITAINE)	BEYCHAC ET CAILLAU	31.12.2013	175 896**	4	0**	6599**
23	COMPTOIR DU SUD OUEST - CSO	VILLENAVE D'ORNON	31.12.2012	165 899	NC	0	6 123
24	DOMOFRANCE	BORDEAUX	31.12.2012	162 247	NC	0	17 243
25	BARON PHILIPPE DE ROTHSCHILD SA	PAUILLAC	31.12.2012	159 971	6	61 427	29 318
26	KEOLIS BORDEAUX	BORDEAUX	31.12.2013	159 193	2	0	-1 025
27	ALLIANCE FORETS BOIS	CESTAS	31.12.2013	157 900	NC	12 654	712
28	SABENA TECHNICS	MERIGNAC	31.12.2013	152 393	8	75 882	-15 916
29	ADIM SUD OUEST	MERIGNAC	31.12.2013	142 280	224	0	856
30	CIE VINS BORDEAUX ET GIRONDE DOURTHE KRESSMANN	PAREMPUYRE	31.12.2013	141 603	-10	90 777	6 422
31	STRYKER SPINE	CESTAS	31.12.2013	135 340	152	133 294	36 125
32	SITA SUD OUEST	CANEJAN	31.12.2013	132 734	3	872	-2 538
33	IGC	BEYCHAC ET CAILLAU	31.12.2013	131 966**	-3	0**	5282**
34	VERALEC	BEYCHAC ET CAILLAU	31.12.2013	126 909	3	3 694	333
35	ETABLISSEMENTS DECONS	LE PIAN MEDOC	30.09.2012	126 257	NC	0	5 468
36	FILHET-ALLARD	MERIGNAC	31.12.2013	125 978**	5	8831**	NC
37	GTM BATIMENT AQUITAINE	MERIGNAC	31.12.2013	124 928	49	0	1 399
38	CONSTRUCTION NAVALE BORDEAUX	BORDEAUX	31.08.2013	124 841	4	0	4 291
39	MEDA MANUFACTURING	MERIGNAC	31.12.2013	116 096	1	23 340	2 076
40	EUROVIA AQUITAINE	MERIGNAC	31.12.2012	108 946	5	0	-1 222
41	YVON MAU	GIRONDE SUR DROPT	30.04.2013	106 946	2	32 795	1 419
42	GT LOCATION	BASSENS	31.12.2013	103 892**	2	NC	NC
43	SIBLU FRANCE	PESSAC	31.12.2012	100 925	7	0	4 009
44	STE Fçaise DE CONSTRUCTIONS MECANIQUES ELECTRIQUES	LIBOURNE	31.12.2013	97 830	-6	141	4 230
45	INEO AQUITAINE	PESSAC	31.12.2013	92 357	0	4	2 919
46	H & A LOCATION SAS	BORDEAUX	30.06.2013	90 051	17	1 332	2 884
47	SOVEX WOLTNER	CARBON BLANC	31.12.2012	89 433	-4	51 453	2 578
48	ROXEL FRANCE	ST MEDARD EN JALLES	31.12.2013	89 302	-8	0	-401
49	VEOLIA PROPRETE AQUITAINE - STMB	POMPIGNAC	31.12.2013	87 764	3	0	5 821
50	GAP VI - AQUITAINE VEHICULES INDUSTRIELS	BRUGES	31.12.2012	85 788	-16	3 071	291
51	EIFFAGE CONSTRUCTION NORD AQUITAINE	BORDEAUX	31.12.2013	84 818	-22	31	2 003
52	SMURFIT KAPPA COMPTOIR DU PIN	PESSAC	31.12.2013	82 071	11	1 517	1 099
53	BALLANDE MENERET SA	BORDEAUX	31.12.2013	79 985*	-16	71390*	6039*
54	SOCIETE D'EXPLOITATION DES ETS J VEYNAT	TRESSES	31.12.2012	79 845	NC	0	-40
55	LDC AQUITAINE	BAZAS	29.02.2012	79 748	10	323	531
56	AGFA HEALTHCARE FRANCE	ARTIGUES PRES BORDEAUX	31.12.2013	79 716	5	79 716	656
57	SOGEA SUD OUEST HYDRAULIQUE	PESSAC	31.12.2013	77 803	50	0	1 903
58	SEA TANKERS SHIPPING	MERIGNAC	31.12.2012	77 348	-3	0	-33 589
59	GIRONDE HABITAT	BORDEAUX	31.12.2013	76435*	1	NC	NC
60	STE DE DISTRI. LESPARRE - BRICO BATI JARDI LECLERC	LESPARRE MEDOC	30.09.2013	75 969	-2	0	1 349
61	SERMA TECHNOLOGIES	PESSAC	31.12.2013	74 639**	0	19128**	8816**
62	MAISON GINESTET SA	CARIGNAN DE BORDEAUX	31.12.2013	74 160	-13	44 030	6 316
63	JL INTERNATIONAL ETABLISSEMENTS JEAN LABATUT	BORDEAUX	31.12.2013	73 876	6	2 642	683
64	LD VINS - LES CHATEAUX REUNIS	BORDEAUX	31.10.2012	70 957	23	55 644	2 875
65	STE NOUVELLE POLYCLINIQUE BORDEAUX NORD AQUITAINE	BORDEAUX	31.12.2013	69 027	3	0	1 225
66	WILLIAM PITTERS INTERNATIONAL	LORMONT	31.12.2013	66 875	19	168	6 178
67	SOCIETE GESTION ASSAINISSEMENT CUB	BORDEAUX	31.12.2013	64 848	NC	0	509
68	TFN PROPRETE SUD OUEST	CANEJAN	31.08.2013	64 570	1	0	461
69	REGAZ - BORDEAUX	BORDEAUX	30.09.2012	64 244	-6	0	7 157
70	SEG FAYAT	FLOIRAC	30.09.2013	63 733	-1	0	2 445
71	GEODIS CALBERSON AQUITAINE	BRUGES	31.12.2013	63 199	-1	505	-959
72	AEROPORT DE BORDEAUX MERIGNAC	MERIGNAC	31.12.2013	62 513	6	0	6 088
73	MERCEDES BENZ BORDEAUX	BEGLES	31.12.2013	60 076	-4	0	287
74	GT LOGISTICS	BASSENS	31.12.2013	59 033**	11	NC	NC
75	CHAMBERY AUTOMOBILE	VILLENAVE D'ORNON	31.12.2013	58 897	-9	0	343
76	PENA METAUX SA	MERIGNAC	31.12.2013	58 663	8	40 071	44
77	DBF BORDEAUX RIVE DROITE - SAVRA	ARTIGUES PRES BORDEAUX	31.12.2013	58 151	7	0	1 578
78	SOCIETE DE DISTRIBUTION DE COUTRAS - E. LECLERC	COUTRAS	31.03.2012	57 743	5	0	1 331
79	CHEOPS TECHNOLOGY FRANCE	CANEJAN	30.04.2013	57 728	-8	2 204	1 653
80	ATLANDES	PESSAC	31.12.2013	57 041	16 579	0	-5 344
81	PRODUCTA VIGNOBLES	LORMONT	31.12.2013	56 530	15	44	457
82	FRANCE PIERRE PATRIMOINE	BORDEAUX	31.12.2013	55 535	14	0	64
83	FOOTBALL CLUB DES GIRONDINS DE BORDEAUX	BORDEAUX	31.12.2013	55 330	-7	0	-6 145
84	PERIGORD ENERGIE	CANEJAN	31.12.2013	54 888	-13	0	7 855
85	JDC AQUITAINE	BRUGES	31.03.2013	54 247	12	128	1 579
86	AGIDIS SUD OUEST	VILLENAVE D'ORNON	31.12.2012	53 379	NC	0	2 070
87	ORION ENGINEERED CARBONS - EVONIK COFRABLACK	AMBES	31.12.2012	53 202	10	0	1 247
88	LUCIEN BERNARD COMPAGNIE	AMBES	31.08.2013	52 998	-2	26 913	-915
89	SOCIETE DES COLORANTS DU SUD OUEST - UNIKALO	MERIGNAC	31.12.2013	52 833	12	916	4 511
90	COMPAGNIE IMMOBILIERE DE RESTAURATION	BORDEAUX	31.12.2013	51 944	55	0	4 412
91	FORESA FRANCE	AMBARES ET LAGRAVE	31.12.2013	51 899	18	0	609
92	OENOALLIANCE	BEYCHAC ET CAILLAU	31.12.2013	51 644	9	10 391	1 499
93	ETABLISSEMENTS DUPOUY SBCC	BRUGES	31.12.2013	51 098	6	46 160	313
94	STORA ENSO BOIS	LORMONT	31.12.2012	50 575	-7	0	-714
95	BARRIERE FRERES	LUDON MEDOC	31.12.2013	50 574	6	44 958	4 773
96	COGEDIM AQUITAINE	BORDEAUX	31.12.2013	49 604	103	0	3 929
97	AUTOMOBILES PALAU	BRUGES	31.12.2013	49 604	3	386	1 098
98	LA PASSION DES TERROIRS - LPDT	MARTILLAC	31.03.2013	49 446	8	23 751	725
99	BAYERN AUTOMOBILES	MERIGNAC	31.12.2012	49 089	3	77	145
100	MAINCARE SOLUTIONS	CANEJAN	31.03.2013	49 086	7	11 154	1 762

*- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - * Chiffre consolidé communiqué par la société - ** Chiffre consolidé communiqué par la société - NC : non communiqué -*

SO infographie

TROIS QUESTIONS À...

BERTRAND LACAMPAGNE
président du directoire
de Pouey International

1 Y-a-t-il une reprise de l'économie dans la région ?

Il y a une éclaircie, mais à confirmer. Partout en France, le début d'année a été difficile, après une année 2013 très délicate. Heureusement, il y a eu une nette amélioration sur les quatre derniers mois avec une baisse des défaillances d'entreprises de 11,9%. Sur l'ensemble de l'année (de septembre 2013 à septembre 2014), l'économie aquitaine tire mieux son épingle du jeu avec une baisse des défaillances de 3% contre + 0,97% au niveau national. En outre, le nombre de créations d'entreprises a augmenté de 4,6%. En Poitou-Charentes, la donne est différente avec + 6,26% de défaillances en un an. Cela s'explique notamment par le dépôt de bilan de Mia, constructeur de voitures électriques, mais pas seulement. Globalement, les défaillances touchent surtout les micro-entreprises de moins de deux salariés.

2 Comment expliquez-vous cette bonne dynamique en Aquitaine ?

Le secteur tertiaire, très développé en Aquitaine, a le vent en poupe. En particulier, le numérique. Ces dernières années, nous avons vu apparaître de beaux fleurons régionaux, à l'image de Concoursmania. Et les secteurs traditionnels de l'économie aquitaine, comme l'agriculture, qui emploie près de 80 000 personnes dans la région, se maintiennent. Par ailleurs, il y a des projets importants en cours comme Euratlantique. La région a de nombreux atouts : un aéroport à Bordeaux en plein essor grâce à son terminal low cost, une Université connue, une école de commerce réputée, Kedge...

3 La crise est-elle derrière nous ?

On l'espère, mais il y a six mois, je n'aurais pas tenu les mêmes propos. Il faut donc rester prudent. Les trésoreries des sociétés ont été affaiblies en 2012 et 2013. Ceci étant, les taux d'intérêt sont faibles aujourd'hui. En tout cas, à l'heure de la future réforme territoriale, il est intéressant de noter les complémentarités entre l'économie aquitaine et picto-charentaise. Bordeaux a le vin, tandis qu'à Cognac, il y a de grandes maisons : Martell, Rémy Martin, Hennessy, des tonnelleries comme Taransaud. De même, dans l'aéronautique, les deux régions sont très présentes.

PROPOS RECUEILLIS PAR NICOLAS CÉSAR

Comment lire les tableaux ?

PALMARÈS Classements des principales entreprises, secteur par secteur

Ces tableaux ont été réalisés par Pouey International, spécialiste « Business to business » du renseignement commercial et financier garanti et du recouvrement de créances. Chaque tableau classe les entreprises par ordre décroissant de leur chiffre d'affaires. Pour plus de cohérence, celui-ci est considéré au prorata sur 12 mois ; les sociétés n'ayant pas toutes un bilan sur 12 mois.
Le 1er classement ci-contre porte sur les 50 premières entreprises de l'ensemble du département, toutes activités confondues. Il est par la suite décliné en « tops 50 » secteur d'activité par secteur d'activité : export, industrie, commerce, services, agroalimentaire et bâtiment-travaux publics.

Qui ? Ces informations concernent exclusivement les entreprises privées dont le siège social est situé dans le département et qui ont déclaré leur bilan. Pour cette raison, certaines sociétés présentes dans le département ne figurent pas dans les tableaux.

Comment ? Ces données officielles sont collectées auprès des greffes des tribunaux de commerce dans les semaines qui précèdent leur publication. Les entreprises ne déclarant pas leur bilan ne peuvent donc pas figurer dans ce palmarès.
Quant aux secteurs d'activité, ils ont été établis par rapport au code NAF d'appartenance de chaque société. La NAF (nomenclature des activités françaises) est élaborée par l'Insee.

Quand ? Les chiffres indiqués sont ceux des bilans clôturés en 2012, 2013 voire 2014.

Combien ? Les valeurs sont exprimées en « kilo euros ». Cela signifie que s'il est écrit 1700 K€, il faut comprendre 1 700 000 euros.

Quoi ? Outre le rang de classement, la dénomination et la commune de domiciliation du siège social, ces tableaux mentionnent les derniers chiffres hors taxes déclarés par chaque entreprise soit : son chiffre d'affaires (CA), son chiffre d'affaires export (égal à 0 quand l'entreprise n'a pas d'activité à l'étranger) et son résultat net à la date de clôture de leur bilan. Par ailleurs, est indiquée pour chaque société, l'évolution en pourcentage de son dernier chiffre d'affaires connu par rapport à celui de l'année précédente. Pour le même numéro siren, elle a été calculée sur la base de bilans de même durée et sur la même période (exemple : de janvier à décembre). Quand seul le dernier CA est disponible, cette évolution n'a pas été calculée.
Enfin, par défaut, les entreprises des classements ne font pas état de chiffres consolidés (pour un groupe, somme des chiffres des entités le constituant). Cependant, certains chiffres consolidés sont indiqués si le groupe en a fait communication.
De ce fait, certaines entités d'un groupe peuvent figurer en leur nom alors que le nom de leur groupe d'appartenance figure aussi dans le classement.

Les poids lourds

PHOTO GUILLAMUE BONNAUD

PHOTO PIERRE ANDRIEU/AFP

Bernard Magrez

VIGNOBLES MAGREZ, sur tous les fronts

À 78 ans, Bernard Magrez est sur tous les fronts. Bordelais pur jus, enfant du quartier Saint-Seurin, il est d'abord un homme du vin. Apparenté à la famille Cordier (négociant et propriétaire de châteaux), il fonda tout jeune le groupe William Pitters. Des décennies à pousser le porto, le whisky (William Peel) ou les bordeaux de marque (Malesan) sur les linéaires de supermarchés. Là où les négociations se bataillent au centime près, où les études marketing font foi, où les campagnes de communication sont vitales.

Le travail d'une vie pour un succès indéniable, à la force du poignet ; fortes engueulades comprises car l'homme a son caractère. Au milieu des années 2000, n'ayant pas les moyens de se développer à l'export, Bernard Magrez vend ses actifs à Castel et Marie Brizard. Sa fortune est faite mais l'heure de la retraite ne sonne pas. À l'âge où d'autres se retireraient au Cap Ferret, il entame une deuxième vie viticole : celle de châtelain. Il réinvestit dans des dizaines de propriétés, surtout en Bordelais et Languedoc-Roussillon, mais aussi en Espagne ou en Amérique du Sud. Avec l'excellence pour ambition et quatre crus classés en figure de proue : Pape Clément, propriété rachetée à sa belle famille, en AOC Pessac Léognan ; Fombrauge (Saint-Emilion) ; la Tour Carnet (Haut Médoc) et dernièrement Haut Peyraguey (Sauternes). Des millions de bouteilles à vendre (en direct ou passant par la Place de Bordeaux) siglées de son nom. Du grand et parfois du moins grand comme cette IGP (Indication géographique protégée) Pays d'Oc, cépage merlot 2013, en promotion cet été chez Carrefour à 1,95 euro la bouteille.

Dur au mal, parcourant le monde en avion privé, toujours à l'affût d'idées nouvelles notées sur un carnet rouge, Bernard Magrez a enrichi son affaire des attributs des grands vins. Une offre œnotouristique performante, une touche artistique de haut vol (art contemporain à l'Institut Labottière) et un violon Stradivarius au nom de Fombrauge. Sans oublier deux magasins de vente de vins à Pessac (à Pape Clément) et Paris. Et, prévu pour cette fin 2014 à Bordeaux, un restaurant avec Joël Robuchon, chef étoilé. Se levant le matin pour avoir un coup d'avance, il a aussi réintégré le cheval pour labourer une partie de ses vignes, fait venir d'Espagne des oliviers centenaires pour agrémenter ses propriétés et même investi dans des drones pour mieux en connaître les parcelles. Ce père de deux enfants dort peu, tente beaucoup et le fait savoir : il est le plus gros annonceur viticole privé du pays, en compagnie de Pierre Castel. Deux Bordelais, amis intimes.

CÉSAR COMPADRE

ARCHIVES SIOC'HAN DE KERSABIEC

Jean-Claude Fayat

FAYAT, le digne fils du père

Jean-Claude Fayat, 55 ans, préside, depuis 2013, le groupe girondin constitué en 50 ans par son père Clément, aujourd'hui retiré des affaires. Comme il le dit lui-même, « Il a été plus difficile de créer ce groupe que de le gérer aujourd'hui », ce qui ne veut pas dire que tout est simple loin s'en faut. Avec son frère cadet, Laurent, à la tête du pôle BTP (Razel, Bec..), il forme un binôme très complémentaire. Il incarne, lui, Jean-Claude, le versant industriel d'un empire de 3,5 milliards d'euros de CA et de 20 000 salariés. Initié, comme son frère, sans concession aux métiers du groupe, il a débuté dans les matériels de levage, fait ses classes en Italie chez Marini puis s'est occupé d'une filiale en Allemagne. C'est lui qui a conduit le rachat de Bomag qui a propulsé le groupe sur la scène mondiale du matériel routier, derrière le géant Caterpillar. Jean-Claude Fayat n'est pas le délégué régional des conseillers du commerce extérieur par hasard. Il parle quatre langues. Et gère directement les tribulations du groupe en Chine où la situation est délicate. Il vit en Gironde dans le château de Parempuyre où il prend grand soin de son père, à qui il voue une admiration sincère.

J-B G.

PHOTO DR

Philippe Van de Wees

CULTURA, le deuxième libraire de France

C'est une « success story » aussi fulgurante que discrète. La très girondine Cultura, née à Puilboreau dans la périphérie rochelaise en 1996 et aujourd'hui déclinée à 62 exemplaires sur tout le territoire national, a inventé un nouveau concept : celui d'une enseigne multispécialiste de périphérie. La taille de ses magasins, oscillant entre 2500 à 6000 mètres carrés, est dédiée aux loisirs culturels (livres , CD, DVD..) et créatifs (décoration, mercerie, peinture…). Parti de zéro il y a seize ans, Cultura réalisera 500 millions d'euros de chiffres d'affaires cette année avec 2500 salariés dont 250 au siège avenue de Magudas à Mérignac. Derrière ce succès, une équipe bien sûr, mais aussi un homme, Philippe Van de Wees, 51 ans, président de Cultura. Il est né dans le Nord, a fait ses armes dans une entreprise de distribution de produits textiles (Kiabi) qu'il est venu développer dans le Sud-Ouest dans les années 1990. Sa famille - il a quatre enfants - n'en est plus repartie. Mais pas pour y prendre racine. Pour créer, développer et imposer sur le marché cette nouvelle enseigne. « J'ai constaté, avant de me lancer, qu'il n'existait pas d'offre culturelle dans la périphérie des villes alors que les centres-villes en regorgeaient », explique le fondateur. Il décline patiemment son concept. D'abord une excellente accessibilité, la clé du succès. Ensuite une offre qui mixe tous les produits culturels et artistiques, jusqu'aux instruments de musique récemment introduits dans les rayons. Cela n'existait pas. Enfin une offre généreuse et une qualité de service. Cultura additionne l'efficacité des grandes surfaces et l'accueil des magasins spécialisés.

Le succès est immédiat. Brive, Toulouse, Pau, Mérignac où l'enseigne ouvre son premier magasin en 2000. Cette année, Cultura qui dispose d'une dizaine de magasins dans la grande périphérie parisienne a ouvert 7 nouvelles enseignes dont une à Montluçon et une autre, très symbolique, dans l'immense centre commercial des Quatre Temps à la Défense, aux portes de Paris. « Nous pensons raisonnablement encore doubler le nombre de nos magasins en France », assure Philippe Van de Wees. Notamment en Bretagne, en Alsace ou en région Lyonnaise où la marque est encore peu présente. Il a su aussi tisser des relations avec les associations de parents d'élèves et les proviseurs pour préparer la rentrée des classes. Il a créé une fondation qui finance une banque scolaire avec la Croix rouge ou épaule des épiceries solidaires. Devenu le deuxième libraire de France, Cultura décline son offre via Internet et s'est lancée dans le livre numérique.

JEAN-BERNARD GILLES

ARCHIVES FABIEN COTTEREAU

Emmanuel Grenier

CDISCOUNT, leader français de l'e-commerce

Il est l'un des patrons les plus puissants de Gironde. Mais aussi le plus secret. Emmanuel Grenier est, depuis peu, le président de CDiscount, premier site français d'e-commerce. L'entreprise , crée à Bordeaux par les frères Charles, est aujourd'hui la propriété exclusive du groupe stéphanois Casino. Il a travaillé chez Géant en Pologne et a dirigé la « Supply Chain » du groupe Casino. Cdiscount a réalisé en 2013 un chiffre d'affaires de 1,6 milliard d'euros et emploie 1 300 salariés dont un bon millier en Gironde. L'entreprise a mis du temps à trouver sa rentabilité car elle a sans cesse investi. Emmanuel Grenier co-préside aussi CNOVA (4 milliards d'euros de CA), la nouvelle entité mondiale du groupe Casino, qui assemble les activités e-commerce colombiennes, thaïlandaise, vietnamiennes et brésiliennes. Elle devrait faire son entrée à la bourse de New York.

J.-B.G.

ARCHIVES FABIEN COTTEREAU

Philippe Moulia

EIFFAGE NORD AQUITAINE ratisse large

À la tête d'Eiffage Nord Aquitaine et de ses 420 salariés depuis dix ans, Philippe Moulia, 55 ans, est un patron qui joue collectif et met en avant son entreprise plutôt que sa personne. Naturel pour un homme qui a gravi les échelons un par un jusqu'à son intronisation par son prédécesseur, Daniel Pantel. Normal aussi pour celui qui occupe le fauteuil de vice-président de l'UBB après avoir présidé le Stade Bordelais et largement œuvré à la fusion du club avec Bègles. Si cet ingénieur de formation, passionné par son métier et le sport, s'agace toujours de n'avoir pas décroché le chantier du Grand Stade de Bordeaux, il compte néanmoins quelques beaux trophées à son tableau de chasse dont le Hall 3 du Parc des Expositions, le nouveau centre-ville et le nouveau pôle hospitalier d'Arcachon. Reconnu en interne et en externe pour son professionnalisme et son intégrité, cultivant avec indépendance ses amitiés aussi bien à droite qu'à gauche, Philippe Moulia est aussi un patron engagé pour sa région et sa ville. Il fait ainsi partie des administrateurs de Bordeaux Grands Événements qui organise les Fêtes du vin et du fleuve.

BENOÎT LASSERRE

Stephan de Faÿ

EURATLANTIQUE a son nouveau patron

Le nouveau directeur général d'Euratlantique est d'un profil opposé à son prédécesseur Philippe Courtois. L'ancien avait la carrure d'un pivot de basket. Le nouveau est plutôt du genre meneur de jeu. Philippe Courtois était d'un abord bougon et méfiant. Son successeur est avenant et tout en rondeur. La formation même des deux hommes les oppose. Celui qui a jeté les bases solides de ce grand projet d'aménagement était de formation universitaire et avait plusieurs expériences professionnelles à son actif. Stephan de Faÿ est un pur produit, vif et brillant, de l'excellence républicaine. Polytechnicien, il est né en Roumanie où sa famille, d'origine auvergnate, avait émigré en 1089 à l'occasion de la première croisade. Il a grandi en France. Et enchaîne, à la vitesse de l'éclair, les postes à responsabilités. « Je suis un militaire non pratiquant » aime à dire cet ingénieur de l'armement. Il vend d'abord pour la DCN de Lorient, des frégates à Singapour et se souvient de négociations rudes et interminables. Il en achète ensuite pour le compte de la Direction générale de l'armement. C'est l'aménagement du territoire qui titille le jeune ingénieur soucieux déjà d'élargir le champ. Il travaille d'abord pour une mission interministérielle sur les mutations économiques qui le met sur le terrain en contact direct avec les problématiques de reconversion industrielle.

C'est au cabinet de Christian Blanc, en charge du Grand Paris, qu'il atterrit en 2008. Un passionnant dossier, stratégique, qui prévoit 32 milliards d'investissements dans les 20 ans, et où la négociation entre l'État et le Conseil régional, présidé par Jean-Paul Huchon, a été délicate.

« Le ministre a su provoquer la crise politique avec les élus régionaux pour créer les conditions d'un compromis équilibré qui n'est plus remis en cause aujourd'hui » raconte-t-il.

Il travaille ensuite dans l'Établissement public d'aménagement de la Défense quand l'opportunité bordelaise se présente. L'administration de l'Equipement le propose au ministre pour succéder à Philippe Courtois. Alain Juppé le reçoit à Bordeaux début juillet, 30 minutes. Et accepte sa candidature. Son épouse et ses quatre enfants s'installent avant lui à Bordeaux. Où il n'a pas beaucoup de temps pour passer à l'action : « Nous avons trois ans avant l'arrivée de la LGV pour changer l'image de ce quartier auprès des investisseurs et créer un choc de confiance » explique Stephan de Faÿ. Les projets Eiffage, Caisse d'Épargne et GDF Suez sont déjà dans les tuyaux. Il devra enclencher les autres. Et il va vite.

JEAN-BERNARD GILLES

PHOTO PHILIPPE TARIS

ARCHIVES LAURENT THEILLET

François Cornuz

DOMOFRANCE gagne du terrain

Le bailleur social, leader en Aquitaine (24 000 logements) est en pleine de transformation. Cette filiale du Cilso, collecteur du 1% logement, s'ouvre de nouvelles voies sous l'impulsion de Norbert Hieramente, président, et de François Cornuz, 52 ans, le nouveau directeur général. Ce dernier a été nommé à ce poste en octobre 2012, retrouvant ainsi une entreprise où il avait travaillé de 2000 à 2003.

Domofrance (169 millions d'euros de chiffre d'affaires, 510 salariés) doit répondre à une demande croissante et segmentée (familles monoparentales, jeunes, familles nombreuses…) de logements. Elle a créé la société ExterrA dédiée à l'accession à la propriété. Sur les 1 500 logements prévus en 2015, 300 seront en accession contre seulement 70 auparavant.

L'autre terre de développement est en région parisienne suite au rapprochement en juillet 2014 des groupes Cilso et Aliance. Depuis, Domofrance a mis en carton 500 projets de logements sociaux locatifs en Ile de France, vise les 800 et ouvrira en janvier un bureau parisien. « Mais il n'est pas question de renoncer à nos racines aquitaines », rassure François Cornuz.

MICHEL MONTEIL

PHOTO DR

ARCHIVES «SO»

Hervé Austruy

HÉRAKLÈS, l'intérêt général

Alain Rousset lui a dit un jour : « Avec ta capacité à convaincre, tu aurais dû faire de la politique ». Il s'en est bien gardé. Et ce n'est pas son employeur, qu'il sert avec fidélité depuis le début de sa vie professionnelle, qui s'en plaindra. Hervé Austruy est le directeur général délégué d'Héraklès, la filiale girondine de Safran, et le premier employeur privé de Gironde avec 2200 salariés (3000 en France) pour plus de 700 M. d'euros de chiffres d'affaires. Cet enfant d'agriculteurs tarn-et-garonnais a eu beau travailler toute au long de sa vie dans le secteur militaire et spatial, il a toujours su garder les pieds sur terre. Ce docteur ingénieur chimiste, formé au management à HEC, est entré à la SNPE de Saint-Médard-en-Jalles en 1975, les anciennes poudreries du royaume de France. Il a assumé plusieurs postes clés dans le groupe, à la tête de laboratoires , de « business unit » et de la Celerg (devenue Roxell), la filiale en charge de la propulsion tactique.

Il ne faut pas s'y tromper. Derrière ce regard bienveillant se cache une volonté de fer. En 2012, la SNPE, établissement industriel du ministère de la Défense racheté par le groupe Safran, fusionne avec Snecma Propulsion Solide.

La première produit notamment le propergol, carburant solide des missiles de la force de frappe française et les lanceurs d'Ariane. La seconde, les tuyères qui équipent la fusée européenne. Il conduit, sans heurts, ce rapprochement de deux établissements aux cultures industrielles distinctes. Elle est aujourd'hui réglée à quelques points près.

Le score des syndicats partisans de cette fusion aux dernières élections professionnelles suffit à valider la méthode.

À la SNPE, Hervé Austruy a une fierté. C'est lui qui engage, avec les constructeurs automobiles allemands et leurs équipementiers, la production d'airbag à base de propergol. « En termes de coûts et de délais, nous avons su adapter nos process d'établissement industriel d'État aux besoins de compétitivité du secteur automobile », explique-t-il. La filiale, leader en Europe, ne pèse que 20 M. d'euros de CA mais va bientôt produire en Chine. Hervé Austruy est l'homme du dialogue territorial que cela soit avec les collectivités locales, Bordeaux Aquitaine Aéronautique et Spatial (Baas) ou le pôle de compétitivité Aérospace Valley. Et c'est à lui que Safran a confié la prochaine étape de la restructuration du pôle industriel spatial et de défense, à savoir le mariage d'Herakles avec Airbus Defence and Space, très présent en Gironde aussi.

« Nous dominons, avec Ariane, le marché du lancement des satellites mais nous sommes aujourd'hui trop chers », explique-t-il simplement pour justifier ce rapprochement, d'intérêt général. Comme Hervé Austruy.

JEAN BERNARD GILLES

PHOTO DR

Patrice Pichet

LE GROUPE PICHET, promoteur immobilier

Ce Girondin de 55 ans, qu'une pratique régulière du football laisse très affûté, a longtemps joué les solitaires, loin des cercles bordelais où il était de bon ton de s'afficher. Il déteste les fédérations professionnelles, n'aime le contact avec les élus qu'en tête à tête et a toujours assumé une société prospère qui intègre tous les métiers du logement. Force est de constater qu'il a eu du nez. Ce commercial de grand talent, « borderline » à l'occasion, a en effet su constituer un groupe national de 700 salariés. Il sait désormais s'imposer aux majors dans de nombreux chantiers où sa palette d'intervention (logement, hôtels, résidence seniors et étudiants) fait recette. Il est aussi dur avec ses collaborateurs qu'avec lui-même et n'a pas la réputation d'un patron social. Mais il est entré dans le TOP 10 des promoteurs constructeurs français. Et dispose désormais d'un siège social parisien où le centre de gravité de son groupe va immanquablement basculer. Sponsor des Girondins de Bordeaux, il soutient sans bruit les Restaurants du cœur. Il a acheté les Carmes Haut Brion en 2010, un rêve d'enfant dont il peut parler pendant des heures. Patrice Pichet ne l'avoue pas mais il est aussi en en train de s'établir. À Bordeaux.

J-B G.

Les financeurs

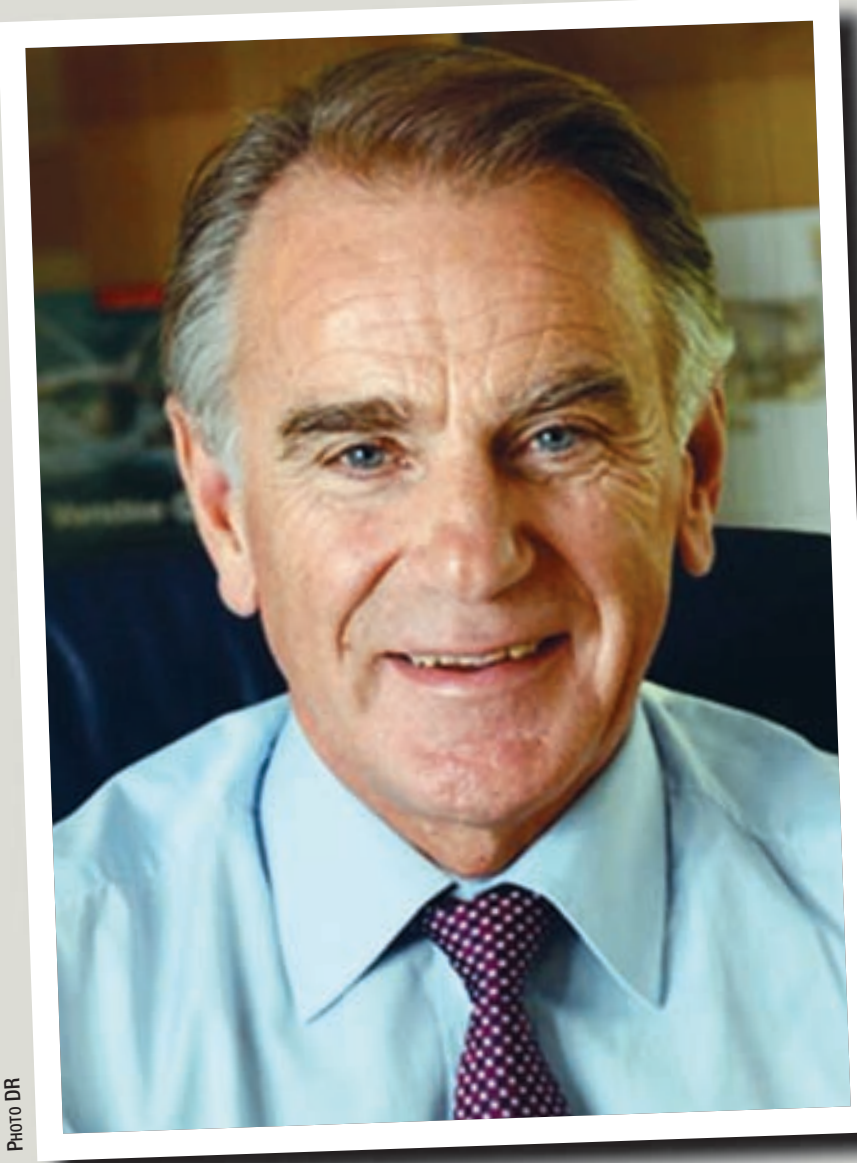


PHOTO DR

Jack Bouin

CRÉDIT AGRICOLE AQUITAINE, l'Atlantique au cœur

Il n'est arrivé en Gironde pour prendre la direction générale de la Caisse régionale du Crédit Agricole Aquitaine qu'au printemps 2013 après avoir dirigé celle du Finistère. Et pourtant Jack Bouin donne l'impression d'y être comme chez lui. Né en Charente-Maritime, il a enchaîné les postes à responsabilités de ce côté-ci de l'Hexagone. Supporter du Stade Rochelais, il ne manque aucun match de l'UBB à Chaban et sait causer rugby sur des terres où cela fait partie de l'éducation. Il dirige la première banque des entreprises sur la Gironde, les Landes et le Lot-et-Garonne. Jack Bouin a été placé d'entrée en première ligne sur un dossier chaud: la relance de Gascogne, l'industriel du bois landais et girondin. Il a pu démontrer son implication territoriale. À 60 ans, Jack Bouin fourmille de projets pour sa caisse régionale. Il en déménagera le siège social sur les Bassins à Flots. Et l'engage dans une stratégie de conquête sur l'agglomération bordelaise. Cet homme de l'Atlantique est aussi très urbain.

J-B G.

Dominique Garnier

BANQUE POPULAIRE AQUITAINE CENTRE-ATLANTIQUE, l'accélérateur

PHOTO PHILIPPE TARIS

Dominique Garnier, 53 ans, directeur général de la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique, a désormais 30 ans de « banque pop » au compteur. Cet Angevin est vite repéré comme cadre à haut potentiel. Il a une solide expérience des fusions puisqu'il a rapproché les banques populaires de Nantes et d'Angers début 2000. Après un passage remarqué à la direction de la stratégie à Paris, il fait partie de la petite équipe qui pilote, autour de François Pérol, le rapprochement entre les Caisses d'Epargne et les Banques Populaires, « les rouges et les bleus » comme il dit. En moins de deux ans, il a mis en ordre de marche les filiales Centre Atlantique et du Sud Ouest avec Bordeaux pour siège. Avec la banque Pelletier et le Crédit Commercial du Sud-Ouest, le nouvel ensemble pèsera en 2015 quelque 450 M.d'euros de produit national bancaire, un poids lourd calé sur l'économie de la future grande région. Il a aussi lancé l'association Bordeaux place financière qui veut être aux avant-postes du développement de la métropole bordelaise.

J-B G.

alki
MADE IN BASQUE COUNTRY
www.alki.fr
ITXASSOU 64250 - Tél. 05 59 29 84 17
Point de vente BORDEAUX : Atelier 29 - 14 bis, cours de Verdun - 33000 BORDEAUX

PHOTO ERIC BARRIERE

Pascale Ribault

CIC SUD OUEST, l'offensive bancaire

Pascale Ribault a imposé le respect aux 350 participants des dernières journées de l'Economie Aquitaine à Bordeaux. Alors que le secteur bancaire était l'objet de critiques quant à ses prises de risques dans le financement de l'économie, elle a fait front avec talent. À 53 ans, la PDG du CIC Sud Ouest connaît, il est vrai, le métier sur le bout des ongles. Jeune diplômée de l'Essec, elle perce rapidement au Crédit Lyonnais à Paris où elle va gérer la direction des grandes entreprises. Promise à un bel avenir, elle démissionne pourtant - « tout était trop lourd et codé » pour devenir la secrétaire générale d'une petite banque privée tournée vers les PME de l'art et de l'audiovisuel. À 32 ans, elle développe déjà un portefeuille de grands comptes au CIC qu'elle rejoint il y a 20 ans. Elle s'y constitue un carnet d'adresses utile jusqu'à aujourd'hui dans le secteur aéronautique notamment. Nouvelle rupture, elle prend la responsabilité de deux succursales à Paris et dans les Yvelines. « J'ai ramé mais j'ai compris le métier de tous nos collaborateurs » : l'objectif poursuivi par Michel Lucas le PDG du CIC qui la nomme en 2009, Directeur Général du CIC Sud Ouest à Bordeaux dont elle devient vite la PDG, la seule de la place bordelaise. Elle y peaufine la couverture du réseau de la filiale sur 19 départements des trois grandes régions du Sud Ouest. Le Produit national brut de la banque (300 M d'euros) est en croissance, ses parts de marchés sur la clientèle entreprises aussi. Discrètement, le CIC donne du fil à retordre aux ténors mutualistes de la place. Et quand Pascal Ribault invite ses collaborateurs à repenser leurs relations avec des clients usagers des services bancaires sur Internet, elle est crédible. « Les révolutions dans le monde de la banque sont à venir » insiste-t-elle.

J.-B.G.

Bâtiment/Travaux publics : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	GROUPE FAYAT	BORDEAUX	30.09.2013	3 566 251**	5	1007847**	17 149
2	COLAS SUD OUEST SA	MERIGNAC	31.12.2013	616 941	109	0	423
3	GROUPE PICHET	PESSAC	31.12.2013	441 087**	-8	NC	143
4	DV CONSTRUCTION	MERIGNAC	31.12.2013	294 386	7	244	639
5	EIFFAGE TRAVAUX PUBLICS SUD OUEST	PESSAC	31.12.2013	269 768	3	27	866
6	CIFA (CIE IMMOBILIERE ET FONCIERE D'AQUITAINE)	BEYCHAC ET CAILLAU	31.12.2013	175 896**	4	0**	-2 695
7	ADIM SUD OUEST	MERIGNAC	31.12.2013	142 280	224	0	966
8	IGC	BEYCHAC ET CAILLAU	31.12.2013	131 966**	-3	0**	-816
9	GTM BATIMENT AQUITAINE	MERIGNAC	31.12.2013	124 928	49	0	128
10	EUROVIA AQUITAINE	MERIGNAC	31.12.2012	108 946	5	0	668
11	INEO AQUITAINE	PESSAC	31.12.2013	92 357	0	4	3
12	EIFFAGE CONSTRUCTION NORD AQUITAINE	BORDEAUX	31.12.2013	84 818	-22	31	320
13	SOGEA SUD OUEST HYDRAULIQUE	PESSAC	31.12.2013	77 803	50	0	55
14	SEG FAYAT	FLOIRAC	30.09.2013	63 733	-1	0	348
15	COMPAGNIE IMMOBILIERE DE RESTAURATION	BORDEAUX	31.12.2013	51 944	55	0	405
16	COGEDIM AQUITAINE	BORDEAUX	31.12.2013	49 604	103	0	-5
17	SOCIETE MODERNE DE TECHNIQUE ROUTIERE - MOTER	MERIGNAC	31.12.2013	48 164	40	0	229
18	CIRMAD CENTRE SUD OUEST	MERIGNAC	31.12.2013	45 063	13	0	21
19	DELTA CONSTRUCTION	BRUGES	31.12.2013	40 498	4	0	127
20	EUROVIA GIRONDE	MERIGNAC	31.12.2012	38 647	-10	0	150
21	HARRIBEY CONSTRUCTIONS	MERIGNAC	31.12.2012	38 575	47	0	133
22	CEGELEC BORDEAUX	CANEJAN	31.12.2012	36 342	NC	0	488
23	CHANTIERS D'AQUITAINE	MERIGNAC	31.12.2013	36 211	-14	0	292
24	LES ECOSOLIDAIRES GIRONDE	MERIGNAC	31.12.2013	33 656	569	0	309
25	CMR	MERIGNAC	31.12.2013	32 978	8	0	2
26	TEMSOL	MERIGNAC	31.12.2013	32 094	15	0	122
27	MAISONS MCA - MAISONS DE LA COTE ATLANTIQUE	ARTIGUES PRES BORDEAUX	31.12.2013	31 128	1	0	-181
28	ETE RESEAUX	MERIGNAC	31.12.2013	30 402	2	0	1 296
29	EUROVIA GRANDS PROJETS ET INDUSTRIES	MERIGNAC	31.12.2013	27 295	-66	0	220
30	SOCIETE ATLANTIQUE DE TRAVAUX - MAISON LARA	ST MEDARD EN JALLES	31.12.2013	26 094	-5	0	542
31	ATLANTIC ROUTE - SOTRAP DUBUCH TP	CARBON BLANC	31.12.2012	25 755	41	0	124
32	AVENIR DECONSTRUCTION	ARTIGUES PRES BORDEAUX	30.09.2013	24 289	21	0	579
33	LE CARRE DES ARTS	PESSAC	31.12.2013	23 197	3 893	0	-140
34	CHANTIERS MODERNES SUD OUEST	PESSAC	31.12.2013	23 103	-9	0	146
35	CIE IMMOBILIERE MAISON INDIVIDUELLE - CIMI	BORDEAUX	31.12.2013	23 030	16	0	255
36	DUNE CONSTRUCTIONS	FLOIRAC	30.09.2013	21 251	108	0	64
37	BATISOL DALLAGES	MARTILLAC	30.06.2012	20 541	6	0	163
38	SAREC	FLOIRAC	30.09.2013	19 784	-7	0	6
39	SOGEDDA	ST LOUBES	31.12.2013	19 097	12	0	72
40	GUYENNE SANITAIRE - GUYSANIT	MERIGNAC	31.12.2012	18 834	17	0	47
41	BALINEAU	PESSAC	31.12.2013	18 127	24	6 802	76
42	IMMOBILIERE SUD-ATLANTIQUE	BORDEAUX	31.12.2013	17 372	37	0	207
43	JSD ENTREPRISE	PESSAC	31.12.2012	17 273	NC	0	13
44	COREN	MERIGNAC	31.12.2013	17 256	-1	0	218
45	ENTREPRISE PEINTURE MINOS	LA TESTE DE BUCH	31.08.2012	17 059	NC	0	365
46	SOCIETE DE MONTAGE IMMOBILIER FAYAT	BORDEAUX	30.09.2013	16 939	38	0	326
47	SANTERNE AQUITAINE	BRUGES	31.12.2013	16 585	-2	0	71
48	ARCAS	LEGE CAP FERRET	30.09.2013	16 491	7	0	21
49	SOC	ST MEDARD EN JALLES	31.12.2013	16 310	-29	0	163
50	CFA ATLANTIQUE	MERIGNAC	31.12.2013	15 706	-40	0	11

*- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - ** Chiffre consolidé communiqué par la société - NC : non communiqué -*

SO Infographie

PHOTO DR

Bernard Estienne

AQUITAINE CRÉATION INVESTISSEMENT, l'innovateur

Ce Lorrain de 52 ans, professionnel de l'innovation, dirige avec doigté Aquitaine Création Investissement (ACI), une société de capital-risque régionale spécialisée dans le financement des PME en création. Elle a été créée dès 1998 par Alain Rousset pour aider au financement des PME en phase de création. Elle a déjà engagé quelque 12 M. d'euros de fonds propres dans environ 85 entreprises de la région « pour faire levier », explique Bernard Estienne. Son capital est aujourd'hui majoritairement détenu par le Conseil Régional, BPI France, la Banque Populaire Aquitaine centre Atlantique et la Caisse d'Epargne Aquitaine Poitou-Charentes. Hier Exoes et Fermentalg, aujourd'hui Cogniteev ou Muquans sont soutenues par ACI dans la durée. La société vient d'opérer une nouvelle levée de fonds de 15 M d'euros. Avec l'objectif de financer 60 entreprises de la région en cinq ans. Et de pouvoir monter jusqu'à 1 million d'euros au capital de ces jeunes pousses.

J-B G.

Philippe Gaborieau

HAPPY CAPITAL, plateforme de financement participatif

A 47 ans, Philippe Gaborieau a déjà eu mille vies et cumulé les responsabilités dans de grands groupes. Spécialiste de la finance, il a créé en mars 2013 Happy Capital, plateforme de financement participatif qui propose aux particuliers de prendre des prises de participations dans des sociétés, quelque soit leur âge et leur secteur d'activité. Un secteur en pleine mutation depuis l'entrée en vigueur d'une nouvelle législation le 1er octobre dernier.

Installé au sein du Darwin Ecosystème, à la caserne Niel, sur la rive droite de Bordeaux, le chef d'entreprise a réussi l'exploit de faire lever 500 000 euros pour un vaccin contre le sida développé par Biosantech. A partir de 2015, il permettra aux sociétés d'emprunter de l'argent auprès du grand public avec Happy Lend.

LAURIE BOSDECHER

ARCHIVES CLAUDE PETIT

Quelle mutuelle pour mon entreprise ?

Une mutuelle partenaire

Proximité, conseil, compétitivité…
Avec la Mutuelle Prévifrance, j'ai trouvé le partenaire santé de mon entreprise. »

À compter du 1er janvier 2016, chaque employeur devra proposer une couverture complémentaire santé à l'ensemble de ses salariés.
Avec la Mutuelle Prévifrance, choisissez un partenaire qui allie savoir-faire et compétitivité.

Pour un audit personnalisé et sans engagement

N° Vert 0 800 09 0800
APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE
www.previfrance.fr
contact.entreprise@previfrance.fr

Votre agence en Gironde :
BORDEAUX 118, cours Alsace Lorraine
bordeaux@previfrance.fr

Mutuelle Prévifrance
Vous protéger, *c'est naturel*

© HVA Conseil 2014 - 4811 - Photos : Fotolia © Minerva Studio, Thinkstock © iStock - LuminaStock
Mutuelle Prévifrance - Siège social : 15, quai du Dr Calmette - 47910 Agen Cedex 9 - Siège administratif : 60, rue Matabiau - BP 71269 - 31012 Toulouse Cedex 6.

60109670_TAI

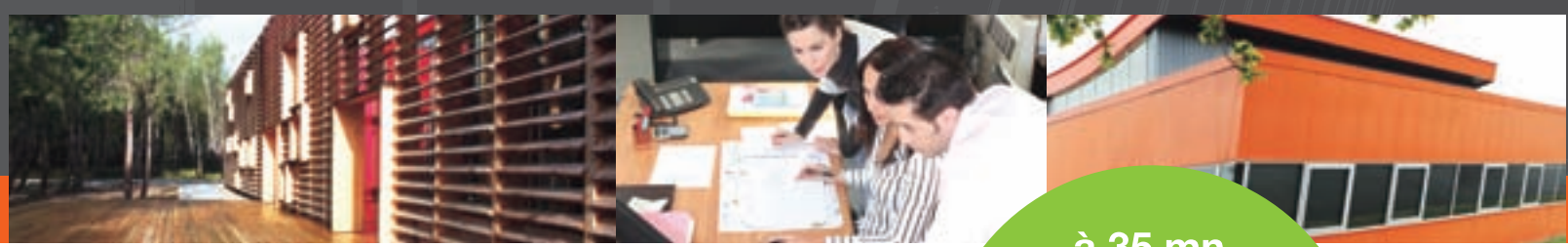
Agroalimentaire : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	BARDINET VINS	BLANQUEFORT	31.12.2013	198 976	17	55 330	13 133
2	ALLIANCE FORETS BOIS	CESTAS	31.12.2013	157 900	NC	12 654	712
3	SMURFIT KAPPA COMPTOIR DU PIN	PESSAC	31.12.2013	82 071	11	1 517	1 099
4	LDC AQUITAINE	BAZAS	29.02.2012	79 748	10	323	531
5	WILLIAM PITTERS INTERNATIONAL	LORMONT	31.12.2013	66 875	19	168	6 178
6	LUCIEN BERNARD COMPAGNIE	AMBES	31.08.2013	52 998	-2	26 913	-915
7	RR ICE CREAM FRANCE SAS	VAYRES	31.12.2012	36 055	-32	3 295	1 516
8	LE PETIT BASQUE	ST MEDARD D'EYRANS	31.12.2012	33 445	5	1 522	2 093
9	SA DU CHATEAU D'YQUEM	SAUTERNES	31.12.2013	29 020	-1	0	12 574
10	UNION PRODUCTEURS GRANGENEUVE & RAUZAN	RAUZAN	31.08.2013	28 397	6	0	52
11	PRODUITS JOCK SA	BORDEAUX	31.12.2012	27 554	15	3 466	440
12	VITAGERMINE	CANEJAN	31.12.2013	25 653	NC	4 004	632
13	LES VIGNOBLES ANDRE LURTON	GREZILLAC	31.12.2013	24 496	0	9 999	-412
14	UNION DES PRODUCTEURS DE SAINT EMILION	ST EMILION	31.12.2013	23 626	2	0	9
15	SOCIETE D'EXPLOITATION PICHON LONGUEVILLE	PAUILLAC	31.12.2012	22 116	NC	17 459	12 842
16	CHATEAU PONTET CANET	PAUILLAC	31.12.2013	21 837	-1	0	10 007
17	DISTILLERIE DILLON	BLANQUEFORT	31.12.2013	20 262	0	7 803	1 497
18	JEAN EUGENE BORIE SA	ST JULIEN BEYCHEVELLE	31.10.2013	20 159	-20	0	5 714
19	LES VIGNERONS D'UNI MEDOC	GAILLAN EN MEDOC	31.12.2013	19 932	13	1 225	16
20	SOCIETE EXPLOITATION CHATEAU GISCOURS	LABARDE	31.12.2012	18 157	7	10 907	5 616
21	SCA LES VIGNERONS DE LANDERROUAT-DURAS	LANDERROUAT	31.08.2012	17 018	NC	2 352	-1 609
22	STE COOPERATIVE AGRICOLE CAVE SAUVET-BLASIMON	SAUVETERRE DE GUYENNE	31.08.2013	15 919	-7	2 562	100
23	PRESTATIONS VITI-VINICOLES BANTON LAURET	VIGNONET	31.12.2013	14 903	12	0	513
24	CHATEAU LAGRANGE	ST JULIEN BEYCHEVELLE	31.12.2012	14 049	-1	10 412	4 652
25	DANIEL CATHIARD	MARTILLAC	31.08.2012	13 674	62	115	3 705
26	CHATEAU TALBOT	ST JULIEN BEYCHEVELLE	31.10.2013	13 348	-10	0	4 211
27	CHATEAU GRUAUD LAROSE	ST JULIEN BEYCHEVELLE	31.07.2012	13 301	43	8 349	5 091
28	SOCIETE CHATEAUX LANGOA LEOVILLE BARTON	ST JULIEN BEYCHEVELLE	31.10.2013	12 726	-17	0	2 821
29	DOMAINES FRANCOIS-XAVIER BORIE	PAUILLAC	31.08.2012	11 808	78	9 407	3 802
30	CHATEAU LASCOMBES	MARGAUX	31.12.2013	10 424	-27	0	4 795
31	SOCIETE COOPERATIVE VINICOLE ALLIANCE BOURG	PUGNAC	31.08.2013	10 168	15	1 098	-591
32	ETABLISSEMENTS MASSONNIERE	ST DENIS DE PILE	31.12.2013	9 068	8	0	78
33	LOU GASCOUN	ST MEDARD D'EYRANS	31.12.2012	9 034	3	40	131
34	EURL PATRICK BARRIERE	CAPLONG	31.12.2013	8 058	7	0	157
35	LODI PRODUIT FRAIS	LORMONT	31.03.2013	7 817	1	0	0
36	BIO FERME	ST FERME	31.12.2013	7 677	42	2 080	23
37	SCA VIGNERONS DE SAINT PEY GENISSAC	ST PEY DE CASTETS	31.08.2013	7 643	-5	1 230	83
38	SOCIETE DES EAUX MINERALES D'ARCACHON	ARCACHON	31.12.2012	7 584	5	0	580
39	CAVE COOPERATIVE VINICOLE INTERCOMMUNALE DE LUGON	LUGON ET L'ILE DU CARNEY	31.07.2013	7 351	17	2 286	17
40	DOMAINE ROLLAN DE BY	BEGADAN	31.10.2012	7 348	-2	4 624	531
41	CHATEAU LAROSE TRINTAUDON	ST LAURENT MEDOC	31.12.2013	7 258	10	3 112	-762
42	SCOOP AGRICOLE VIGNERONS REUNIS MONSEGUR	LE PUY	31.08.2012	7 187	0	0	-16
43	MENEAU SA	ST LOUBES	31.12.2013	7 140	16	832	260
44	CACOLAC	LEOGNAN	31.12.2013	6 871	NC	0	-1 033
45	CHARCUTERIE BORDELAISE	VILLENAVE D'ORNON	31.12.2012	6 852	-10	0	-1 438
46	CHATEAU RAUZAN SEGLA SA	MARGAUX	31.12.2013	6 756	-13	5 133	-1 523
47	CHATEAU HAUT BAILLY	LEOGNAN	31.08.2013	6 456	7	5 190	1 917
48	ETABLISSEMENTS SEGUIN	STE HELENE	30.09.2012	6 387	-5	0	128
49	CHATEAU PHELAN SEGUR SA	ST ESTEPHE	31.12.2013	5 672	4	3 111	573
50	FORESTIERE GIRONDINE SA	MARCHEPRIME	31.12.2012	5 672	-15	0	198

Infographie

- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : non communiqué -

Réussir son implantation
dans un environnement dédié



Le parc économique Gironde Synergies,
un outil au service de vos projets en Haute Gironde

- Des **lots viabilisés** de 1 600 m² à 23 000 m², à **13 € le m²**
- Un équipement ADSL sécurisé et **fibre optique**
- Une **Pépinière Hôtel d'Entreprises**
- Un **cadre harmonieux** de travail
- Un **guichet unique** pour toutes vos démarches
- Une offre complète d'**accueil et d'accompagnement**

à 35 mn de **Bordeaux**
à 200 m de l'**A10** Bordeaux-Paris

Gironde Synergies
PARC ECONOMIQUE
Accélérateur de projets

FAITES-NOUS PART DE VOTRE PROJET !

Parc économique Gironde Synergies
33820 Saint-Aubin-de-Blaye - contact@gironde-synergies.fr **Tél. 05 57 42 75 60** **www.gironde-synergies.fr**

60123480 _SBO TERRITOIRES & CO RCS 389 820 382 - Iconographie : Communimage. Fotolia. CDC Estuaire.

Les verts, les chercheurs, les innovateurs

PHOTO STÉPHANE LARTIGUE

Arnaud Desrentes

EXOES, à la recherche de la chaleur perdue

Les pots d'échappement des voitures et des camions dégagent une chaleur intense qui, aujourd'hui, ne sert à rien. L'entreprise Exoès, de Gradignan, s'est fixé pour but d'exploiter cette source thermique pour fournir une énergie d'appoint aux véhicules, et réaliser ainsi une économie de carburant, tout en réduisant les émissions de CO2 . Fondée en 2009, Exoès se focalise pour l'instant sur le monde des poids lourds. Mais, pour son président et fondateur Arnaud Desrentes, ingénieur trentenaire passé chez PSA, c'est dans le monde du camion que se situent aujourd'hui les principaux débouchés pour cette technologie. « Pour un poids lourd, l'économie de carburant pourrait atteindre 2 700 euros par an, et l'investissement pourrait être rentabilisé en 18 mois ». Le principe de la technologie peut paraître simple à première vue : la chaleur du pot (300°C) est récupérée dans un échangeur thermique. Elle est transformée en vapeur, qui actionne un arbre, lui-même relié au moteur principal. Cette récupération de calories est susceptible de réduire de 15 % les besoins en carburant. Le système doit donc avoir une robustesse mécanique et thermique lui permettant de tourner sur plusieurs centaines de milliers de kilomètres tout en supportant de grosses contraintes thermiques.

« La maturation d'une technologie de ce type, explique Arnaud Desrentes, prend une dizaine d'années. Nous sommes au milieu du gué ». Sur ce long chemin, pas mal de jalons ont déjà été posés par Exoès, qui compte aujourd'hui 15 salariés, dont 12 ingénieurs, en attendant plusieurs embauches d'ici la fin de l'année. L'entreprise de Gradignan, qui s'attache, entre autres, à définir les matériaux les plus adaptés à son produit, a déjà 8 brevets, et se prépare à en déposer 4 autres. Son système a longuement tourné sur le banc d'essai de l'université espagnole de Valence. Elle a noué un partenariat avec le groupe équipementier américain Tenneco, gros fournisseur de l'industrie du poids lourd. Et elle est parvenue à trouver l'oxygène financier nécessaire à la poursuite d'une activité qui ne devrait pas déboucher sur une production de masse avant la fin de la décennie, mais qui devrait se traduire par des revenus de licence dès 2016. La dernière levée de fonds (2 millions) de ce printemps témoigne de la confiance d'investisseurs privés et publics à l'égard d'une entreprise qui pourrait, à sa mesure, contribuer à la lutte contre le gaspillage énergétique. Comme celle de la Région Aquitaine, la confiance des actionnaires parmi lesquels on compte plusieurs industriels, le Crédit Agricole, et la banque publique BPI, est alimentée par la ténacité et le volontarisme de l'équipe dirigeante. » Quand on est entrepreneur, il faut être optimiste », confirme Arnaud Desrentes

BERNARD BROUSTET

Jules Rivet et Guillaume de Sanderval

LA RECHARGE, les écolo-épiciers

Jules Rivet et Guillaume de Sanderval ont des convictions. Bien que n'ayant pas tout à fait atteint le quart de siècle, ils ont décidé d'en faire la base de leur profession. Ennemis du gaspillage engendré par les circuits dominants de l'alimentaire, ils ont créé, cet été à Bordeaux, l'épicerie La Recharge, qui s'inscrit à rebours des habitudes prévalant dans ce domaine. Comme son nom le laisse entendre, La Recharge, installée dans le Vieux Bordeaux, est basée sur le bannissement quasi-total des emballages perdus. Les clients sont invités à venir faire leurs emplettes avec leurs propres contenants (poches, sacs). S'ils n'en ont pas, on leur vend des sacs réutilisables.

PHOTO THIERRY DAVID

Une bonne partie des produits (pâtes alimentaires, céréales, etc.) sont vendus au poids. Quant à ceux (lait, yaourt), qui ne peuvent être vendus en vrac, l'emballage verrier est consigné. Jules Rivet, récent diplômé de l'IAE de Bordeaux, et Guillaume de Sanderval ne font pas seulement la guerre à l'usage immodéré du papier, du plastique et du carton. Ils entendent aussi lutter contre les excès de transport des produit, générateurs de gaz à effet de serre. Qu'on ne compte donc pas sur eux pour vendre des poires du Chili en hiver. Pour les fruits et les légumes, les deux hommes s'emploient à coller aux réalités saisonnières, en rappelant sur leur site Internet, très pédagogique, que, sous nos latitudes, l'hiver n'est pas forcément, dans ce domaine, synonyme de disette. Et ils s'efforcent de s'approvisionner aussi près que possible de Bordeaux, même si, pour certains produits (comme l'huile d'olive), ils sont obligés d'aller chercher des producteurs dans le Midi ou dans l'Est du Massif Central. La Recharge, qui propose aussi des charcuteries et du vin n'est pas une affaire de tout repos. Ouverts du mardi matin au samedi soir, les deux associés, qui sont pour le moment seuls à la manœuvre, doivent parfois se consacrer le lundi à visiter leurs fournisseurs. Mais l'accueil reçu dans ce quartier jeune est plutôt encourageant. Et le travail n'est pas pour décourager ces écolo-épiciers.

BERNARD BROUSTET

PHOTO NICOLAS CESAR

Thomas Samuel

SUNA DESIGN, des lampadaires 100 % autonomes

Le parcours de Thomas Samuel, fondateur de Sunna Design, n'est pas banal. À l'issue de ses études d'ingénieur à la Rochelle, il a décidé de voyager dans le monde de 2005 à 2010 et de s'engager comme volontaire auprès d'ONG spécialisées dans l'électrification rurale. Là, il a mesuré combien l'éclairage public était encore absent ou défaillant en Afrique et en Asie. Ainsi, en 2010, en Inde, il constate que les lampadaires à Led solaires fonctionnent mal. Car leurs batteries, en plomb, ne résistent pas aux fortes chaleurs des climats tropicaux.

Pour y remédier, cet ingénieur militant est revenu en France avec l'ambition de concevoir des lampadaires à Led solaires adaptés à ces pays émergents. À Bordeaux, il a lancé un programme de recherche et développement de 1,3 million d'euros sur des batteries à base de nickel-hydrure métallique (NiMH), en partenariat avec la Saft, leader mondial des batteries, et le CEA (Commissariat à l'énergie atomique et aux énergies alternatives). Avec d'excellents résultats. Non seulement, ses batteries résistent aux hautes températures, mais elles ont une durée de vie de dix ans, contre un an pour les batteries en plomb. De plus, grâce à un système électronique « intelligent », ses lampadaires sont capables d'optimiser la gestion du stockage d'énergie en baissant automatiquement la luminosité du lampadaire lorsque l'ensoleillement est faible. « Nos lampadaires sont donc 100% autonomes », met en avant Thomas Samuel. Ainsi, il n'y a plus de « black out », ce qui permet de développer de nouvelles activités économiques la nuit. L'entreprise, qui emploie actuellement vingt salariés, s'apprête à changer de dimension. Dans les trois prochaines années, 14 millions d'euros devraient être investis, avec l'aide de la BPI, de la Région, du CEA… dans son usine située sur l'Ecoparc de Blanquefort. Dès l'an prochain, Thomas Samuel va faire passer sa production à 10 000 lampadaires, contre 3 000 aujourd'hui. À cet effet, une levée de fonds, de l'ordre de 5 millions d'euros est en cours. « En 2017, nous visons les 20 millions d'euros de chiffre d'affaires », dévoile-t-il. « Nous n'avons pas de concurrent direct sur ce marché à plusieurs milliards d'euros », rappelle ce jeune entrepreneur de 32 ans.

NICOLAS CÉSAR

Stéphane Peys

BIGARREN BIZI, l'or des puces

Le volume des déchets électroniques croît au même rythme galopant que la présence des puces dans notre vie quotidienne. Et les produits électroniques usagés contiennent toutes sortes de matériaux réutilisables, dont certains sont très onéreux voire stratégiques. Le cuivre y abonde. Certaines cartes contiennent de l'or, ou de l'argent, et beaucoup utilisent du tantale, métal dont l'immense majorité des ressources se trouve dans l'imprévisible République Démocratique du Congo.

Le recyclage de cette montagne de déchets numériques - 500 000 tonnes par an en Europe - constitue donc un enjeu économique de première grandeur.

Ancien directeur des achats d'une multinationale de l'électronique, Stéphane Peys, Arcachonnais d'origine, a pris un grand virage il y a cinq ans, en créant la société Bigarren Bizi, expression basque signifiant « deuxième vie ». Un terme dont le choix découle aussi du fait que l'entreprise a fait ses premiers pas sur la technopole Izarbel de Bidart - où elle a toujours son siège social - avant de décider d'implanter son atelier de production à Cadaujac.

Le recyclage des déchets électroniques s'opère déjà, mais selon Stéphane Peys, « les opérations se concentrent dans trois grosses usines du nord de l'Europe, qui ont nécessité d'énormes investissements, et qui utilisent des techniques entraînant de sérieuses nuisances environnementales ». La jeune entreprise aquitaine a choisi de prendre le contre-pied de ces pratiques. Le procédé sur lequel elle travaille depuis plusieurs années exclut le recours au traitement thermique de ces déchets ainsi que l'utilisation de produits chimiques polluants. La voie choisie par Stéphane Peys consiste à broyer d'abord très finement ces déchets pour séparer les polymères des métaux. Ceux-ci sont transformés dans une poudre, qui est par la suite humidifiée. Et une sorte de micro-tamis permet alors de séparer une bonne partie de ces métaux - dont l'or, l'argent, le cuivre, l'étain et le plomb - en fonction de leur différence de densité.

Le site de Cadaujac ne contient aujourd'hui que l'amorce d'une ligne pilote. Mais la société, qui compte aujourd'hui 7 personnes, se fixe pour objectif d'arriver à traiter 500 kilos à 1 tonne par jour d'ici la fin de l'année et de continuer ensuite à monter en puissance. Le projet paraît suffisamment novateur et prometteur pour que quelques bonnes fées se soient penchées sur son berceau. Le gouvernement a retenu Bigarren Bizi, avec quelque 120 autres entreprises dans le cadre du Concours mondial de l'innovation destiné, à identifier des projets particulièrement porteurs d'avenir. L'an dernier, la Commission européenne l'avait placée en tête de liste de son appel à projets sur l'éco-innovation. La Région Aquitaine et la Banque Publique BPI soutiennent aussi l'aventure, qui, si elle aboutit, pourrait contribuer à modifier la donne dans le domaine du recyclage des produits électroniques. Car le modèle testé à Cadaujac pourrait ensuite être répliqué dans d'autres bassins de vie de quelque 2,5 millions d'habitants, avec un investissement nettement moindre que les gros complexes actuels du nord de l'Europe, générateurs au surplus d'importants trafics routiers.

BERNARD BROUSTET

ARCHIVES LAURENT THEILLET

Jean-Yves Grandidier et Pierre Girard

VALOREM, durable et tenace

Jean-Yves Grandidier (à gauche sur la photo), PDG de Valorem, n'a pas attendu que le développement durable soit à la mode pour tracer sa route dans ce domaine. Fondateur en 1994 de l'entreprise béglaise Valorem, cet ingénieur, rejoint trois ans plus tard par son ami Pierre Girard (à droite sur la photo), est un des pionniers de l'industrie éolienne en France. Ce militant écologiste a mis sa vie professionnelle en accord avec ses convictions. Et, depuis deux décennies, il se bat pour le développement de parcs éoliens, et plus récemment de fermes solaires.
L'affaire n'est pas de tout repos. La création d'un champ d'éoliennes est une œuvre de longue haleine, qui nécessite une connaissance très fine des territoires, l'aptitude à déjouer les oppositions, la maîtrise des problèmes techniques, la capacité d'opérer des montages financiers, et le cas échéant, le savoir-faire juridique pour affronter les recours. Depuis vingt ans, Valorem et ses diverses filiales ont donc développé les compétences adaptées à cette longue chaîne qui s'étend de la détection d'un terrain propice au montage des engins, puis à leur raccordement au réseau. Cette ténacité a porté ses fruits. À ce jour, Valorem a joué un rôle moteur dans le développement de 41 parcs accueillant au total 196 turbines pour une puissance équivalant à plus de 10 % de la centrale nucléaire du Blayais, et une production permettant de satisfaire les besoins de plusieurs centaines de milliers de foyers hors chauffage. Sans oublier un parc photovoltaïque en cours d'achèvement à Sainte-Hélène (Gironde) et entièrement équipé des trackers de la société Exosun, qui permettent d'augmenter le rendement de l'installation. Depuis le début de la décennie, les filières liées à l'énergie durable ont été perturbées par les turbulences politiques, les incertitudes juridiques, et , pour le solaire, par un gel gouvernemental. Mais, depuis 2013, la situation est redevenue moins tendue. Et Valorem a pu réaliser plusieurs nouveaux projets de parcs éoliens dans l'Yonne et en Loire-Atlantique, tandis que des parcs sont en cours de développement en Charente-Maritime et dans la Vienne. La gestion financière de cette activité, gourmande en capitaux, et dans laquelle la société peut être amenée à vendre des projets, à y investir directement, ou à s'occuper seulement du développement, n'est pas toujours une partie du plaisir. Mais Valorem, qui compte aujourd'hui 140 salariés, sait naviguer par gros temps.
BERNARD BROUSTET

PHOTOS PHILIPPE TARIS

Céline Patrier

ORIGINBY, l'alliance de la mode et du recyclage

L'économie circulaire, qui consiste à utiliser au maximum des matières premières recyclées, peut-elle s'appliquer aussi au prêt-à-porter? C'est en tout cas le pari de Céline Patrier, qui a lancé, l'an dernier, la marque de vêtements Originby, dont les tissus proviennent presque exclusivement de filières de récupération. À 35 ans, la créatrice, qui a vécu quelques années à Toronto (Canada), n'est pas une novice de l'économie. Elle a exercé pendant plusieurs années des responsabilités dans la grande distribution. Mais, la trentaine passée, elle a décidé de voler de ses propres ailes et de donner davantage de sens à sa vie professionnelle. D'où le choix de ce créneau balbutiant de la mode à base de récupération. Une aventure précédée par une formation de modéliste en cours du soir. « Même si je n'exerce pas d'activité de styliste ou de modéliste dans l'entreprise, je voulais comprendre ce métier », dit-elle. Au fil des mois, les choses se sont mises en place. Après avoir séjourné sur le site Darwin de la Bastide, Originby s'est installée à Gradignan, dans un local plus spacieux qui lui permet d'exposer ses produits. Le processus d'approvisionnement s'est organisé, notamment auprès de l'entreprise d'insertion Amos, spécialisée dans le ramassage de textiles. Céline Patrier indique que la société a été la première de son secteur à recevoir début 2014 le label environnemental Ecocert. Pour la création de ses modèles, elle s'appuie sur des partenariats, dont l'un développé avec l'établissement bordelais de l'école de mode Esmod. Et Originby a embauché une professionnelle de la couture pour la production de vêtements qui sont intégralement fabriqués dans l'atelier de Gradignan. Un nombre non négligeable de vêtements de femmes et d'enfants a déjà été produit : entre autres, des tabliers et les coussins d'une crèche bordelaise. La vente s'effectue soit par le biais d'Internet, soit sur le site de Gradignan, Compte tenu du modèle économique choisi, ils ne sont pas forcément à la portée de toutes les bourses. Mais les ventes se développent. Si Céline Patrier à des objectifs modestes, elle croit au succès de son aventure. « Dans 5 ans, nous devrions employer 8 personnes. »
B.B.

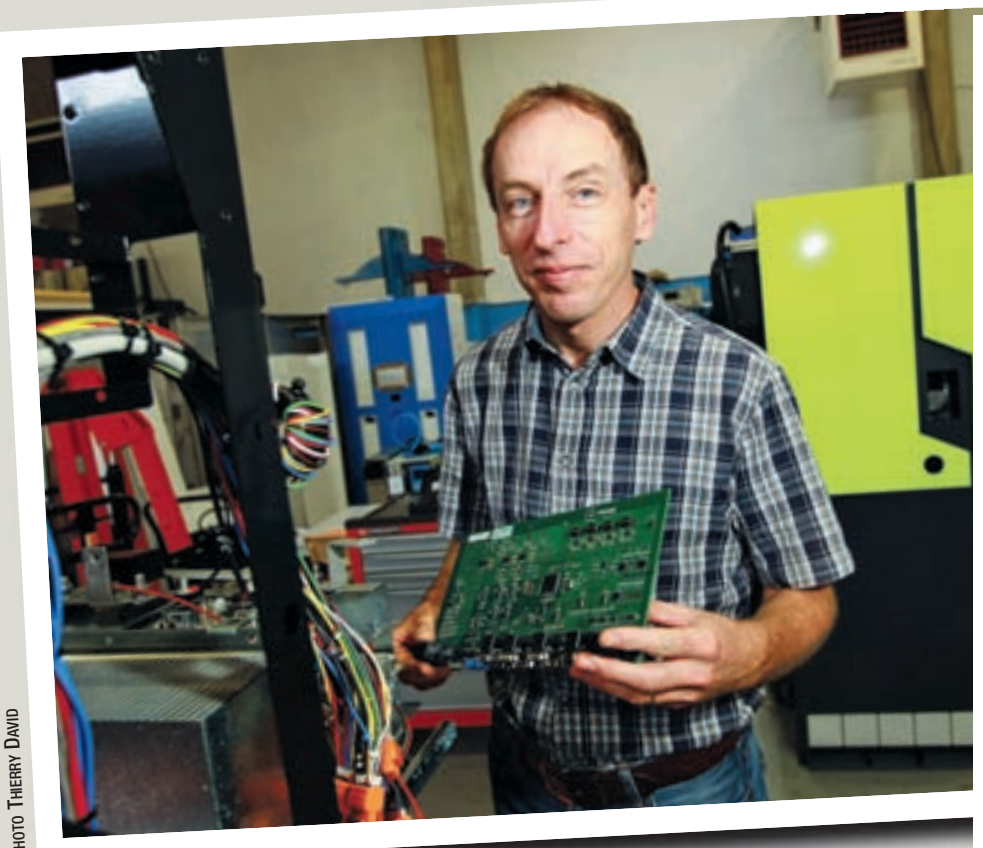


PHOTO THIERRY DAVID

Eric Stempin

EVTRONIC en pleine accélération

L'autonomie étant le talon d'Achille des véhicules électriques, les bornes de recharge sont appelées à jouer un rôle crucial dans le développement, à ce jour relativement confidentiel, de cette industrie. Eric Stempin travaille depuis des années sur la question. Il a été chercheur avant de fonder en 2010 l'entreprise pessacaise Evtronic, spécialisée dans les systèmes de recharge de batteries.

Eric Stempin affirme ne pas être déçu par le rythme de déploiement des bornes, et de croissance des ventes de voitures électriques. « Si les choses avaient été plus vite, nous aurions peut-être eu du mal à suivre ». Pendant ses premières années, tout en vendant des prestations qui lui ont permis d'être toujours bénéficiaire, Evtronic s'est attaché à améliorer ses bornes, à les rendre plus esthétiques, plus faciles à entretenir. Après cette période de maturation, l'heure du décollage semble venue. Evtronic a remporté, entre autres, des marchés à Grenoble et à Lyon (autopartage) ainsi que dans un réseau de stations-service de la vallée du Rhône dans le cadre d'une opération pilotée par la Compagnie nationale du Rhône, grosse productrice d'électricité. EDF et ERDF lui ont également fait confiance pour assurer l'infrastructure de charge de leurs véhicules sur tout le Grand Ouest de la France

Evtronic, qui s'associe la plupart du temps avec le groupe lotois Cahors, compte au moins deux concurrents en France et quelques autres à l'étranger. Elle vend à ce jour autant de bornes lentes (6 heures) que de bornes rapides (20 minutes). Mais Eric Stempin est persuadé que ce deuxième type d'équipement, mieux adapté aux besoins, est appelé à devenir prépondérant. Pour rendre ces systèmes de recharge accélérée plus économiques, Evtronic propose de les adosser à un système de stockage, qui permet d'approvisionner les bornes au tarif « heures creuses », avant de les utiliser dans la journée.

Signe qui ne trompe pas: l'entreprise est très à l'étroit dans ses locaux de Pessac. Son effectif est passé de 15 à 25 personnes en peu de temps. Il pourrait y avoir 40 à 45 salariés d'ici fin 2015. Et le chiffre d'affaires, déjà en forte hausse, devrait, selon Eric Stempin, doubler l'an prochain pour atteindre 7 millions. Il ne faut pas forcément désespérer du véhicule électrique, ni de ceux qui contribuent à l'alimenter en énergie.

BERNARD BROUSTET

Commerce : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	CDISCOUNT	BORDEAUX	31.12.2013	1 444 126*	10	NC	NC
2	CASTEL FRERES	BLANQUEFORT	31.12.2013	754 334	5	116 096	30 567
3	MAISON JOHANES BOUBEE	BORDEAUX	31.12.2012	695 480	2	58 407	-835
4	SOCIETE CENTRALE APPROVISIONNEMENT SUD OUEST	CESTAS	31.12.2013	656 055	8	13 096	583
5	TOUTON SA	BORDEAUX	31.03.2013	537 338	-36	537 190	-881
6	J.A. DELMAS	BORDEAUX	31.12.2013	478 499	-5	474 693	24 870
7	GROUPE SIPA - STE INVESTISS. PARTICIP. AQUITAINE	LE BOUSCAT	31.12.2013	459 816**	8	0**	1 498**
8	BMSO - POINT P SUD OUEST	CANEJAN	31.12.2012	405 453	0	168	7 405
9	ARGOS OIL FRANCE SAS	BRUGES	31.12.2013	344 151	26	0	361
10	VIDALIES SA	BEGLES	31.12.2013	215 617	-13	0	3 638
11	COMPTOIR DU SUD OUEST - CSO	VILLENAVE D'ORNON	31.12.2012	165 899	NC	0	6 123
12	BARON PHILIPPE DE ROTHSCHILD SA	PAUILLAC	31.12.2012	159 971	6	61 427	29 318
13	CIE VINS BORDEAUX ET GIRONDE DOURTHE KRESSMANN	PAREMPUYRE	31.12.2013	141 603	-10	90 777	6 422
14	VERALEC	BEYCHAC ET CAILLAU	31.12.2013	126 909	3	3 694	333
15	YVON MAU	GIRONDE SUR DROPT	30.04.2013	106 946	2	32 795	1 419
16	SOVEX WOLTNER	CARBON BLANC	31.12.2012	89 433	-4	51 453	2 578
17	GAP VI - AQUITAINE VEHICULES INDUSTRIELS	BRUGES	31.12.2012	85 788	-16	3 071	291
18	BALLANDE MENERET SA	BORDEAUX	31.12.2013	79985*	-16	71 390*	6 039*
19	STE DE DISTRI. LESPARRE - BRICO BATI JARDI LECLERC	LESPARRE MEDOC	30.09.2013	75 969	-2	0	1 349
20	MAISON GINESTET SA	CARIGNAN DE BORDEAUX	31.12.2013	74 160	-13	44 030	6 316
21	JL INTERNATIONAL ETABLISSEMENTS JEAN LABATUT	BORDEAUX	31.12.2013	73 876	6	2 642	683
22	LD VINS - LES CHATEAUX REUNIS	BORDEAUX	31.10.2012	70 957	23	55 644	2 875
23	REGAZ - BORDEAUX	BORDEAUX	30.09.2012	64 244	-6	0	7 157
24	MERCEDES BENZ BORDEAUX	BEGLES	31.12.2013	60 076	-4	0	287
25	CHAMBERY AUTOMOBILE	VILLENAVE D'ORNON	31.12.2013	58 897	-9	0	343
26	DBF BORDEAUX RIVE DROITE - SAVRA	ARTIGUES PRES BORDEAUX	31.12.2013	58 151	7	0	1 578
27	SOCIETE DE DISTRIBUTION DE COUTRAS - E. LECLERC	COUTRAS	31.03.2012	57 743	5	0	1 331
28	PRODUCTA VIGNOBLES	LORMONT	31.12.2013	56 530	15	44	457
29	JDC AQUITAINE	BRUGES	31.03.2013	54 247	12	128	1 579
30	AGIDIS SUD OUEST	VILLENAVE D'ORNON	31.12.2012	53 379	NC	0	2 070
31	OENOALLIANCE	BEYCHAC ET CAILLAU	31.12.2013	51 644	9	10 391	1 499
32	ETABLISSEMENTS DUPOUY SBCC	BRUGES	31.12.2013	51 098	6	46 160	313
33	STORA ENSO BOIS	LORMONT	31.12.2012	50 575	-7	0	-714
34	BARRIERE FRERES	LUDON MEDOC	31.12.2013	50 574	6	44 958	4 773
35	AUTOMOBILES PALAU	BRUGES	31.12.2013	49 604	3	386	1 098
36	LA PASSION DES TERROIRS - LPDT	MARTILLAC	31.03.2013	49 446	8	23 751	725
37	BAYERN AUTOMOBILES	MERIGNAC	31.12.2012	49 089	3	77	145
38	PM AUTO	MERIGNAC	31.12.2013	47 455	-6	0	335
39	CORDIER MESTREZAT GRANDS CRUS	BORDEAUX	31.12.2012	47 382	-2	30 145	619
40	ULYSSE CAZABONNE	MARGAUX	31.12.2013	47 240	-4	41 430	4 040
41	ETABLISSEMENTS GUENON	LALANDE DE POMEROL	30.11.2013	45 897	5	0	1 042
42	SCE DE LA RIVIERE - CIE FRANCAISE ETUDE ENTREPRISE	BORDEAUX	31.12.2013	44 867	-7	44 711	1 077
43	AUXANDRE	CESTAS	31.12.2012	44 698	7	0	1 291
44	ETABLISSEMENTS DULONG FRERES ET FILS	LANDIRAS	31.12.2012	44 641	24	16 071	636
45	BRIENNE AUTO	BORDEAUX	31.12.2012	43 867	3	332	5
46	MAISON SICHEL	BORDEAUX	31.12.2013	42 915	6	33 801	-1 374
47	COTE D'ARGENT AUTOS	LA TESTE DE BUCH	31.12.2013	42 734	9	0	551
48	DEKRA AUTOMOTIVE SOLUTIONS FRANCE	BORDEAUX	31.12.2013	41 951	NC	5 164	4 155
49	SARL INTER VO FRANCE	MERIGNAC	31.01.2014	41 358	3	416	589
50	OLTAN BOYER SAS	BORDEAUX	31.03.2013	41 103	1	24 289	234

*- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - * Chiffre consolidé communiqué par la société - ** Chiffre consolidé communiqué par la société - NC : non communiqué -*

Infographie

Technologie de pointe

ARCHIVES JEAN-JACQUES SAUBI

Pierre Calleja

FERMENTALG sélectionne des Ferrari biologiques

Vieilles de plusieurs milliards d'années, les microalgues pourront-elles demain contribuer significativement à l'alimentation humaine et animale, voire satisfaire une fraction de nos besoins énergétiques et fournir des matières premières pour la chimie ? C'est en tout cas le pari fondateur de Fermentalg. Créée en 2009 à Libourne par le biologiste Pierre Calleja, qui la mène à un train d'enfer, la société libournaise a franchi en 2014 plusieurs étapes capitales: son introduction en Bourse lui a permis de lever une quarantaine de millions. Du coup, elle a pu lancer la création d'une première unité de production qui lui permettra, fin 2015, de tourner pour de bon la page de la période start-up. D'ores et déjà d'ailleurs, elle a atteint la barre des 60 salariés, le seuil des 80 n'étant sans doute pas loin. Il existe des milliers, voire des millions d'espèces de microalgues présentes dans les océans, les lacs, les marais, etc. Ces minuscules organismes sont à la frontière du monde végétal et du monde animal, puisque leur développement associe respiration et photosynthèse. Au sein de cette vaste famille des briques du vivant, certaines ont la capacité de générer des lipides, voire des protéines avec une productivité stupéfiante.

Fermentalg se propose d'exploiter au mieux le foisonnant potentiel de ces bio-usines. Sa stratégie repose pour partie sur la collecte et la sélection de souches aux quatre coins de la France, voire de l'univers. La « souchothèque « libournaise de l'entreprise devrait assez vite franchir le cap des 5000 espèces, Plusieurs dizaines d'entre elles sont, selon Pierre Calléja, de véritables « Ferrari » biologiques. Mais encore faut-il savoir les aider au mieux à croître et à se multiplier. Fermentalg a donc mis au point des technologies associant une nourriture carbonée à un dosage très précis de la lumière, qui lui valent dans ce domaine d'être sur le podium mondial.

Reste à transformer ce magma de biomasse ainsi dopée en molécules utiles à l'homme et à l'économie. Flairant les opportunités de ces organismes qui ont l'avantage de croître dans des espaces très restreints, des acteurs de taille ont fait le voyage à Libourne. Le géant financier français Sofiproteol (Lesieur, etc.) a ainsi créé avec Fermentalg (majoritaire) une filiale commune qui a pour objectif d'utiliser les microalgues pour produire les oméga 3 et autres oméga 6 propices à notre longévité. Le groupe chinois Adisseo compte, de son côté, sur la société girondine pour explorer le potentiel des protéines à base de microalgues destinées à l'alimentation animale. Fort de la centaine de brevets de son entreprise, du succès de sa levée de fonds, et des partenariats technologiques menés avec des organismes aussi pointus que le CEA, Pierre Calléja a de bonnes raisons pour tourner le dos à la morosité ambiante : « Tout est à inventer. Tous les métiers de demain sont à venir. La France doit regarder devant elle. C'est un pays incroyable, magnifique ».

BERNARD BROUSTET

Jean-Paul Calès

CAP INGELEC, l'énergie, l'efficacité, la sûreté

La morosité persistante de l'économie n'empêche pas certaines entreprises de croître et de prospérer, tout en distribuant des salaires pour le moins corrects. Créée il y a un quart de siècle par son PDG Jean-Paul Calès, Cap Ingelec compte aujourd'hui 280 salariés, dont plus de 200 ingénieurs diplômés. Une bonne partie d'entre eux travaillent dans le réseau d'agences tissé au fil des années, notamment en région parisienne (70 emplois) et à Lyon.

Cap Ingelec a assis son développement sur un métier spécifique : la conception et la maîtrise d'œuvre d'installations électriques aussi sûres et aussi peu gourmandes en énergie que possible pour des équipements où le droit à la panne est quasiment inexistant (salles d'opération, centres de contrôle aérien, salles de calcul informatique). Sans abandonner ce socle solide, Cap Ingelec s'est ensuite diversifiée sur plusieurs plans. D'une part, tout en continuant à pratiquer la maîtrise d'œuvre, elle propose aussi à ses clients de travailler avec le statut de contractant général, ce qui lui vaut de prendre plus de risques, mais aussi d'engranger davantage de profits en cas de succès. Par ailleurs, elle intervient dans la conception de bâtiments tertiaires ou d'usines pour faire en sorte qu'ils disposent de la meilleure efficacité énergétique possible. Grâce à Cap Ingelec, le nouveau lycée Vaclav Havel de Bègles produit par exemple plus d'énergie qu'il n'en consomme. Cette compétence en termes d'énergies renouvelables s'est également manifestée dans la conception de réseaux de chaleur à base de bois. Et elle se traduira par la construction, près de son siège social, d'une usine produisant de l'électricité à base de déchets de bois. Forte de sa fiabilité, Cap Ingelec, qui n'a connu aucun sinistre sur plus de 300 marchés passés à ce jour, devrait atteindre l'an prochain la barre des 40 millions. Et si la transition énergétique devient une réalité, Jean-Paul Calès et ses équipes sont bien placés pour en tirer profit.

B.B.

ARCHIVES STÉPHANE LARTIGUE

Stéphane Lull

EPSILON COMPOSITE : en attendant Airbus

ARCHIVES STEPHANE LARTIGUE

Stéphane Lull n'a pas eu froid aux yeux, lorsqu'à 25 ans, fraîchement diplômé de l'université, il a fondé, à plus d'une heure de route de Bordeaux, une entreprise spécialisée dans le secteur alors encore un peu balbutiant des matériaux composites. Un quart de siècle plus tard, le pari semble, pour l'essentiel réussi. L'entreprise de Gaillan-en-Médoc emploie 150 salariés, et s'est taillé une place dans le peloton de tête mondial sur le marché des composites carbone destinés à des applications très spécifiques, comme les trépieds de caméra, les rouleaux de rotatives, ou les éléments de renforcement des ponts. Des terrains conquis grâce à son savoir-faire dans le domaine de la pultrusion, technologie qui permet une automatisation maximale de la fabrication, et donc des prix généralement plus bas que ceux de la concurrence pour ces produits en carbone à la fois plus résistants et beaucoup plus légers que leurs équivalents métalliques.

Depuis des années, Stéphane Lull et ses équipes réfléchissent au nouvel étage de la fusée, qui pourrait propulser la société beaucoup plus haut : il s'agit de trouver des débouchés dans des filières plus stratégiques que celles où elle a déjà réussi à percer. Le secteur pétrolier, où la légèreté de ses profilés paraît bien indiquée pour les forages marins de très grande profondeur, figure en bonne place sur la liste, tout comme l'éolien et l'aéronautique. Dans ce dernier domaine, Epsilon a noué depuis 2010 avec Airbus un partenariat que Stéphane Lull espère voir déboucher en 2016 sur la fabrication de bielles de renforcement du tronçon central du nouveau long courrier A 350. En attendant que les choses montent en puissance dans ce domaine comme dans l'éolien ou le pétrolier, Epsilon connaît une stagnation qui l'a amenée à se séparer de CDD et d'une dizaine de CDI. Mais Epsilon, qui compte le navigateur Yves Parlier parmi ses principaux actionnaires, et qui a déjà su surmonter la crise de 2008-2009, a très vraisemblablement les moyens de rebondir.

B.B.

Frédéric Conchy

EXOSUN : Après l'éclipse, le ciel bleu

ARCHIVES NICOLAS LE LIEVRE

En suivant le parcours du soleil tout au long de la journée, les panneaux photovoltaïques peuvent connaître une notable augmentation de leur production quotidienne d'électricité par rapport aux dispositifs conventionnels. Comme quelques autres, l'entreprise Exosun, de Martillac, a donc misé sur le développement de systèmes connus sous le nom de « trackers » et permettant de faire varier l'orientation des panneaux. Elle figure, dans ce domaine, parmi la demi-douzaine de spécialistes mondiaux de taille significative.

Fondée en 2007 par son PDG Frédéric Conchy et son actuel directeur du développement commercial Jean-Noël de Charentenay, Exosun n'a pas échappé à la succession d'accélérations et de coups de frein, qui ont jalonné la brève histoire du solaire en France. Après un démarrage prometteur, Exosun a dû faire face, non sans mal, au gel décidé par le gouvernement Fillon en 2010.

Mais, depuis l'an dernier, la météo s'est améliorée. Car après le lancement de procédures d'appel d'offres, certains projets gelés ont été débloqués, tandis que d'autres ont vu le jour. Exosun a donc été sollicitée pour fournir ses « trackers » dans près de dix projets français situés notamment en Gironde, dans les Landes (Boos, Luxey, Garein) et dans la Vallée du Rhône. Dans toutes ces opérations, elle est intervenue pour le compte de grands opérateurs du secteur comme la Compagnie du vent (groupe Suez), Neoen, ou Fonroche Energie. Elle a pu s'impliquer dans ces chantiers en renforçant son effectif, qui s'élève aujourd'hui à 90 salariés. Elle ne s'est pas pour autant mis en danger financièrement puisque la société a bouclé au 31 mars son premier exercice bénéficiaire avec un résultat net de 1,5 million pour un chiffre d'affaires de 20 millions.

Mais, au-delà de ces succès hexagonaux, Exosun a récolté les premiers fruits d'un développement international qui n'en est, sans doute, qu'à ses débuts. Elle a pris pied l'an dernier aux Etats-Unis, où sa filiale basée à San Francisco, compte une douzaine de salariés, et où elle a remporté son premier contrat, associé à l'Espagnol Abengoa, pour l'équipement d'une grosse ferme solaire en Californie. Dans la foulée, elle a vissé sa plaque à Capetown et nourrit de grands espoirs pour le marché sud-africain. Comme l'explique Jean-Noël de Charentenay, même si elle est parfois difficile, cette internationalisation est un gage de pérennité. Dans des pays comme l'Afrique Du Sud, le solaire n'a pas besoin de subvention pour être une des sources d'énergie les moins chères. Dans ces contrées très ensoleillées, le recours aux « trackers » permet un gain d'efficacité beaucoup plus important que sous nos latitudes. Et les produits conçus pour durer vingt-cinq ans, et pour être fabriqués par des sous-traitants avec des cahiers des charges très précis, sont adaptables à tous les terroirs. Après une brève éclipse, le soleil pourrait donc briller durablement pour Exosun.

B.B.

PHOTO DR

Luc Laffort

SOCIETE LAFFORT, leader mondial de la recherche œnologique

PHOTO NICOLAS CESAR

A 41 ans, Luc Laffort est aujourd'hui à la tête d'un groupe familial, en plein essor, qui s'est imposé depuis les années 2000 comme le leader mondial de la recherche œnologique. En 1996, il comptait 30 salariés. Aujourd'hui, ils sont 250 ! Une montée en puissance, à laquelle « l'élu » de la quatrième génération, Luc Laffort, PDG depuis 2006, a activement contribué. Son parcours était tracé pour qu'il prenne les reines du groupe : d'abord l'Inseec, une école de commerce bien connue à Bordeaux, puis un diplôme national d'œnologue. Chez Laffort, il a d'abord fait ses armes comme responsable de zones au Chili, en Argentine ou encore en Bourgogne.

Ces dix dernières années, Laffort a plus que doublé son chiffre d'affaires. Le secret ? La qualité de sa recherche et une collaboration intelligente avec la faculté d'œnologie de Bordeaux. « Chaque année, le groupe consacre 3% de son chiffre d'affaires à la recherche et au développement », souligne Virginie Moine, directrice scientifique du groupe. 80% des 250 produits du groupe Laffort sont issus de son centre de recherche. Ce qui lui a permis de conquérir de belles parts de marché à l'export, comme en Nouvelle-Zélande, où son travail sur les levures de Sauvignon lui a permis de devenir leader mondial dans ce domaine. Aujourd'hui, les domaines d'expertises du groupe Laffort sont multiples : caractérisation aromatique et phénolique des raisins du vin, analyse œnologique avec son laboratoire de microbiologie, production de levures, de bactéries pour la fermentation, d'enzymes ou encore extraction de tanins…

Laffort a participé aux principales étapes de l'évolution de l'œnologie qui ont suivi Pasteur et ses découvertes fondamentales. Actuellement, Luc Laffort et son équipe planchent sur l'un des rêves de nombre de propriétaires viticoles : une levure qui diminue le taux d'alcool des vins. Autre défi de taille : « Nous cherchons aussi à connaître les molécules responsables du Cabernet et du Merlot », dévoile Virginie Moine. Le groupe a des milliers de clients dans 50 pays, dont nombre de grands crus classés, qui veulent sécuriser la fermentation et éviter les défauts. « Aujourd'hui, 90% des vins sont ensemencés en levures », rappelle-t-elle.

NICOLAS CÉSAR

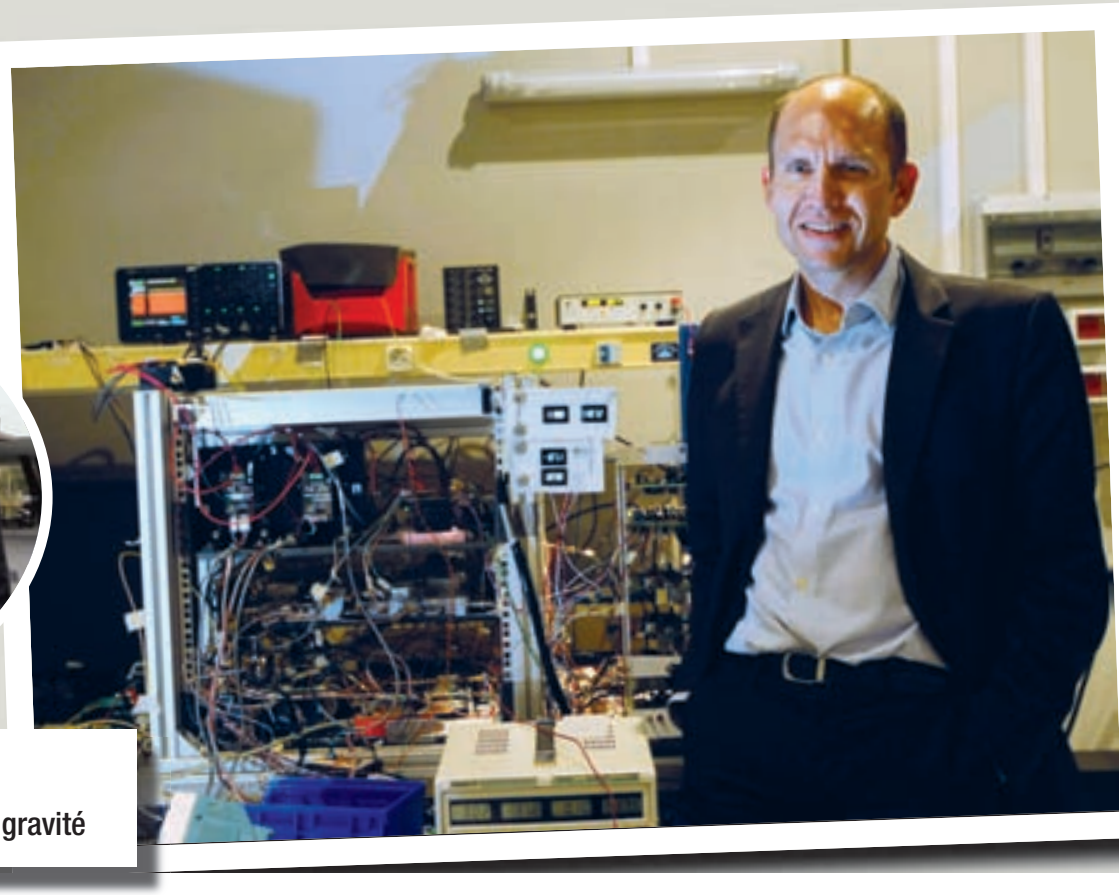
Export : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	GROUPE FAYAT	BORDEAUX	30.09.2013	3 566 251**	5	1 007 847**	56 908**
2	TOUTON SA	BORDEAUX	31.03.2013	537 338	-36	537 190	-881
3	J.A. DELMAS	BORDEAUX	31.12.2013	478 499	-5	474 693	24 870
4	SMURFIT KAPPA CELLULOSE DU PIN	BIGANOS	31.12.2013	289 625*	29	156048*	17 732*
5	STRYKER SPINE	CESTAS	31.12.2013	135 340	152	133 294	36 125
6	CASTEL FRERES	BLANQUEFORT	31.12.2013	754 334	5	116 096	30 567
7	CIE VINS BORDEAUX ET GIRONDE DOURTHE KRESSMANN	PAREMPUYRE	31.12.2013	141 603	-10	90 777	6 422
8	AGFA HEALTHCARE FRANCE	ARTIGUES PRES BORDEAUX	31.12.2013	79 716	5	79 716	656
9	SABENA TECHNICS	MERIGNAC	31.12.2013	152 393	8	75 882	-15 916
10	BALLANDE MENERET SA	BORDEAUX	31.12.2013	79 985*	-16	71 390*	6 039*
11	BARON PHILIPPE DE ROTHSCHILD SA	PAUILLAC	31.12.2012	159 971	6	61 427	29 318
12	MAISON JOHANES BOUBEE	BORDEAUX	31.12.2012	695 480	2	58 407	-835
13	LD VINS - LES CHATEAUX REUNIS	BORDEAUX	31.10.2012	70 957	23	55 644	2 875
14	BARDINET VINS	BLANQUEFORT	31.12.2013	198 976	17	55 330	13 133
15	AFM RECYCLAGE	VILLENAVE D'ORNON	30.09.2012	273 215	NC	51 954	4 988
16	SOVEX WOLTNER	CARBON BLANC	31.12.2012	89 433	-4	51 453	2 578
17	HERAKLES	LE HAILLAN	31.12.2013	494 983	12	47 408	38 216
18	ETABLISSEMENTS DUPOUY SBCC	BRUGES	31.12.2013	51 098	6	46 160	313
19	BARRIERE FRERES	LUDON MEDOC	31.12.2013	50 574	6	44 958	4 773
20	SCE DE LA RIVIERE - CIE FRANCAISE ETUDE ENTREPRISE	BORDEAUX	31.12.2013	44 867	-7	44 711	1 077
21	MAISON GINESTET SA	CARIGNAN DE BORDEAUX	31.12.2013	74 160	-13	44 030	6 316
22	ULYSSE CAZABONNE	MARGAUX	31.12.2013	47 240	-4	41 430	4 040
23	PENA METAUX SA	MERIGNAC	31.12.2013	58 663	8	40 071	44
24	COMPAGNIE GENERALE DE LOCATION	BEGLES	31.12.2013	36 435	-1	36 435	2 187
25	MAISON SICHEL	BORDEAUX	31.12.2013	42 915	6	33 801	-1 374
26	NATHANIEL JOHNSTON FILS	BORDEAUX	31.12.2013	36 566	2	33 151	1 117
27	YVON MAU	GIRONDE SUR DROPT	30.04.2013	106 946	2	32 795	1 419
28	FORD AQUITAINE INDUSTRIES	BLANQUEFORT	31.12.2013	44 690	70	32 389	-14 613
29	STE APPLICATION TECHNIQUES ELECTRONIQUES SATELEC	MERIGNAC	31.12.2013	40 310	-6	31 278	2 889
30	CORDIER MESTREZAT GRANDS CRUS	BORDEAUX	31.12.2012	47 382	-2	30 145	619
31	ETABLISSEMENTS PIERRE LEVEUGLE	BLANQUEFORT	31.12.2012	27 256	-3	27 197	164
32	LUCIEN BERNARD COMPAGNIE	AMBES	31.08.2013	52 998	-2	26 913	-915
33	APAVE INTERNATIONAL	ARTIGUES PRES BORDEAUX	31.12.2013	27 761	NC	26 033	813
34	BARTON & GUESTIER	BLANQUEFORT	31.12.2013	26 289	12	25 338	6 955
35	COMPAGNIE MEDOCAINE DES GRANDS CRUS	BLANQUEFORT	31.12.2013	36 613	-27	25 158	290
36	FONDERIES ATELIERS DU BELIER	VERAC	31.12.2013	33 117	10	24 766	-40
37	SOCIETE LA GUYENNOISE	SAUVETERRE DE GUYENNE	31.12.2013	35 712	10	24 710	195
38	OLTAN BOYER SAS	BORDEAUX	31.03.2013	41 103	1	24 289	234
39	LA PASSION DES TERROIRS - LPDT	MARTILLAC	31.03.2013	49 446	8	23 751	725
40	MEDA MANUFACTURING	MERIGNAC	31.12.2013	116 096	1	23 340	2 076
41	MAHLER BESSE SA	BORDEAUX	31.12.2013	31 409	-7	23 052	646
42	ZIMMER SPINE	BORDEAUX	31.12.2013	22 179	NC	22 183	1 454
43	DISTRIBUTION INTERNATIONALE VINS BORDEAUX	BORDEAUX	31.12.2013	23 956	-23	21 825	883
44	DOSATRON INTERNATIONAL	TRESSES	30.11.2012	24 303	13	21 521	4 718
45	ROLAND COIFFE & ASSOCIES	QUINSAC	31.07.2013	21 438	NC	20 969	260
46	FRANCOIS LURTON	VAYRES	31.12.2013	21 276	14	20 362	813
47	PRODUITS DENTAIRES PIERRE ROLLAND	MERIGNAC	31.12.2013	31 730	14	19 919	2 088
48	DE LA RIVIERE INTERNATIONAL	BORDEAUX	31.12.2013	19 569	-27	19 524	96
49	SERMA TECHNOLOGIES	PESSAC	31.12.2013	74 639**	0	19 128**	8 816**
50	SA TONNELLERIE SYLVAIN	LIBOURNE	31.12.2013	23 456	5	17 632	2 693

*- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - * Chiffre consolidé communiqué par la société - ** Chiffre consolidé communiqué par la société - NC : non communiqué -*

SO infographie

ARCHIVES FABIEN COTTEREAU



ARCHIVES FABIEN COTTEREAU

Bruno Destuelle

MUQUANS, un grand froid pour mesurer la gravité

De minuscules variations de la gravité terrestre en un lieu donné peuvent révéler l'existence dans le sous-sol de mouvements ou de cavités et de nappes d'eau. La gravimétrie, terme sous lequel on désigne la mesure de cette gravité, a donc des utilisations tant dans les domaines pétrolier et minier, que dans la détection de l'activité des volcans. La jeune entreprise Muquans, basée dans le tout nouvel Institut d'optique de Talence, travaille depuis trois ans à la mise au point d'instruments de gravimétrie beaucoup plus compacts, précis et maniables que ceux existant aujourd'hui. Les gravimètres présents sur le marché utilisent des dispositifs mécaniques. Muquans a choisi pour sa part de suivre une voie initialement tracée par le physicien français Claude Cohen- Tannoudji, naguère récompensé par le prix Nobel. Le système développé par Muquans consiste à porter des atomes d'un gaz- le rubidium - à une température très proche du froid absolu (-273 degrés). Ainsi piégés par le froid, les atomes cessent d'être en proie à leurs habituelles vibrations intenses. Ils ne sont plus mus que par la seule gravité, qu'on peut connaître en mesurant avec précision la vitesse de leur déplacement.

Cette nouvelle approche de la gravimétrie a été amorcée dans 2 laboratoires (Syrte et LP2N), respectivement rattachés à l'Observatoire de Paris et à L'Institut d'Optique, école d'ingénieurs francilienne de très haut de gamme, qui a récemment créé un gros centre sur le campus de Talence. 'optique joue en effet un rôle-clé dans cette aventure scientifique, puisqu'il est fait appel à un rayonnement laser très spécifique pour refroidir les atomes.

Au tournant de la décennie, Arnaud Landregin et Philippe Bouyer, patrons des laboratoires, ont décidé, tout en gardant leurs responsabilités académiques, de franchir le pas de la création d'entreprise. Avec le concours de Bruno Destuelle, autre spécialiste des lasers, ils ont créé la société Muquans dans les locaux mêmes de l'établissement aquitain de l'Institut d'Optique. L'objectif de l'entreprise est de donner un débouché commercial aux pistes ouvertes par les deux laboratoires en proposant, grâce à la technique des atomes froids, un gravimètre plus mobile, plus compact avec une précision de neuf décimales après la virgule. La tâche n'est pas simple. Car il faut mettre au point des lasers et une électronique à la fois complexes et robustes. Quinze personnes sont aujourd'hui employées par l'entreprise qui a dû résoudre beaucoup de problèmes technologiques. Mais une première machine est déjà en commande. Et, selon Bruno Desruelle, Muquans, qui a levé 1,7 million, ne devrait pas avoir besoin de nouveaux fonds avant le véritable démarrage commercial prévu pour 2016. Dans le même temps, Muquans met au point une horloge atomique susceptible d'intéresser les Télécommunications, la Défense, etc. Et dont l'avance ou le retard équivaudront à moins d'une seconde tous les trente millions d'années. Chez Muquans, on n'aime pas l'à peu près.

BERNARD BROUSTET

ARCHIVES GUILLAUME BONNAUD

Eric Mottay

AMPLITUDE SYSTEMES, le rayonnement laser girondin

Quelques millionièmes de milliardièmes de secondes (femto secondes). C'est le temps qui suffit à certains des lasers de l'entreprise pessacaise Amplitude Systèmes pour délivrer une impulsion pouvant atteindre jusqu'à 100 watts. La conjonction de cette brièveté et de cette puissance permet des interventions d'une extraordinaire précision dans des domaines comme la chirurgie ophtalmologique, la fabrication d'implants médicaux et la micro-électronique. Au surplus, la conception de ces lasers, où la chaleur est évacuée par fibre optique, permet d'en réduire la dimension, et de les intégrer plus facilement dans des chaînes de production industrielle. Les performances de ces instruments valent à la société girondine, qui emploie aujourd'hui quelque 120 salariés à travers le monde, de figurer dans le peloton de tête mondial de sa spécialité, et d'exporter 95 % de sa production, dont environ un tiers aux États-Unis, et un autre tiers en Asie. Le parcours d'Amplitude Systèmes, dont la société-sœur Amplitude Technologies (lasers à usage scientifique) est installée à Evry, doit beaucoup au terreau girondin sur lequel elle s'est implantée en 2001. Lorsqu'il a choisi d'enraciner la société naissante à Bordeaux, Eric Mottay connaissait les potentialités de la région dans ces domaines du laser. La proximité du laboratoire académique Celia (CNRS-Université CEA) et du Centre de ressources technologiques Alphanov a été un atout de taille. Mais, pour l'essentiel, le succès de l'entreprise repose sur sa vision stratégique, sur l'excellence de ses produits, sans cesse plus puissants, et sur la volonté d'adapter ces équipements de très haute technologie aux impératifs industriels.

Le groupe Phase, qui réunit Amplitude Systèmes et Amplitude Technologies, était déjà présent à Boston. Il a mis cette année un grand pied dans la Silicon Valley avec l'achat de la société Continuum à San Jose. Une emplette facilitée par la très grosse levée de fonds (30 millions) auprès de plusieurs intervenants financiers. Une opération qui illustre l'attrait exceptionnel de la société, dans la mesure où, comme le souligne Eric Mottay, les jeunes entreprises françaises ont en général plus de mal à accéder au capital que leurs homologues américaines. Mais, a contrario, le PDG d'Amplitude Systèmes se plaît à souligner que l'environnement français est tout à fait propice à l'éclosion de start-up. Amplitude Systèmes en fournit la preuve.

B. B.

Les culturels

Hélène des Ligneris

LA MACHINE A LIRE, la foi en le livre

PHOTO PHILIPPE TARIS

Aussi loin que ses souvenirs remontent, Hélène des Ligneris n'a pour ainsi dire jamais acheté de livres ailleurs qu'à La Machine à Lire. Un élément, expliquant, parmi d'autres, qu'elle n'ait pu se résoudre à voir la librairie du quartier Saint-Pierre, flageolante à la fin de la dernière décennie, passer de vie à trépas. En 2008, elle décide donc de l'acheter, mue également par son désir d'éviter que le commerce du livre bordelais soit quasiment monopolisé par un seul acteur.
Hélène des Ligneris a ses arrières assurés. Son frère, sa sœur et elle ont bien vendu naguère le cru familial de Saint-Emilion. Mais, même si le métier de libraire n'est pas réputé pour ses dividendes, il n'est pas question de jeter l'argent par les fenêtres. « Je suis une terrienne », dit Hélène des Ligneris. « Un sou est un sou ». Et, sous sa houlette, « La Machine à Lire », dont les ventes sont reparties à la hausse ces dernières années, a renoué avec de très légers bénéfices. Mais, pour la patronne de la place du Parlement, jadis présidente, puis directrice générale d'une structure d'insertion par l'économie, la rentabilité est loin d'être le seul but, L'entreprise n'est pas seulement un lieu de profit. « Ça doit aussi être un lieu social d'échange, un lieu d'ouverture au monde, de réalisation de soi ». Dans ces conditions, l'équilibre financier est surtout un moyen pour La Machine à Lire de continuer à jouer sa partition dans l'univers bordelais du livre, où, à côté du géant Mollat, elle se distingue ,entre autres, par la qualité de son offre en sciences humaines, et par des choix très volontaristes et très assumés dans la mise en avant des titres littéraires.
Depuis 2008, la librairie est restée fidèle à cet héritage. « Tous les livres qui entrent ici, nous les choisissons », souligne Hélène des Ligneris, qui, sans refuser l'accès du magasin à l'immense best-seller politico-sentimental de la fin de l'été, s'est bien gardée de le mettre en avant. Mais, tout en persévérant ainsi dans son être, la librairie s'est donné les moyens d'attirer davantage. Le superbe local voûté a été restructuré pour permettre d'accueillir plus de monde aux rencontres et débats de la fin de l'après-midi
Hélène des Ligneris a découvert un nouveau métier exigeant. « Il faut être debout toute la journée, et tout le temps disponible pour les clients ».
Mais il en faudrait plus pour la décourager d'investir dans les entreprises culturelles ou paraculturelles de Bordeaux et d'ailleurs. Ainsi a-t-elle pris une participation dans une librairie de Besançon, tout en rachetant l'un des derniers disquaires de Bordeaux rebaptisé La Machine à Musique, ainsi que la maison de la presse de son quartier, devenue La Petite Machine. Autant de lieux de vie qu'elle n'a pu se résigner à voir disparaître.
BERNARD BROUSTET

ARCHIVES STEPHANE LARTIGUE

PHOTO QUENTIN SALINIER

Denis Mollat

LIBRAIRIE MOLLAT : sur le papier et le numérique

Denis Mollat est bien embêté quand on lui demande son métier, à l'extérieur de Bordeaux s'entend. « Selon les statuts de la société? on devrait dire « gérant » mais c'est moche. Et le seul métier que j'aie appris, c'est médecin. Alors je dis juste que je suis libraire à Bordeaux ».

Pas n'importe quelle libraire évidemment. La plus grande librairie indépendante de France, 180 000 titres en référence, 26 millions de chiffre d'affaires, 102 salariés… Sauf que le jeune Denis ne mettait les pieds dans la librairie familiale qu'une à deux fois par an. « Il n'y a pas eu de pression mais je me suis laissé faire. Je suis arrivé pour de bon le 1er avril (ça ne s'invente pas) 1982 et j'ai commencé par écouter, observer, comprendre. J'ai appris le métier sur le tas, loin des écoles de commerce ». Apparemment, il a bien appris : sous son règne, la librairie a encore augmenté sa surface de vente, au coin de la rue Porte-Dijeaux où ses grands-parents, qui avaient déjà de la vista, avaient déménagé le magasin exploité sous la Galerie bordelaise par l'arrière-grand-père Albert. Bonne pioche : le tramway s'arrête désormais aux portes de la librairie. L'arrêt Gambetta de la ligne B pourrait s'appeler « arrêt Mollat », tant on le soupçonne d'avoir eu le bras long pour obtenir cette station. N'exagérons rien. S'il ne dédaigne pas les cercles d'influence (il est trésorier du Medef, conseiller à la Banque de France pour son recueil de données économiques, administrateur du CIC et élu à la Chambre de commerce, quand sa femme Constance est conseillère municipale), Denis Mollat est un stratège discret. D'ailleurs, c'est presque incidemment, pour faire plaisir à des lecteurs qui regrettaient de ne plus pouvoir suivre les fameuses conférences de la librairie, que ce vrai geek a commencé à alimenter un site internet avec autre chose que des couvertures de livres. 2100 podcasts y figurent désormais, téléchargés 26 500 fois par an. À en croire le patron, pardon le libraire, le reste est venu tout seul. Le site s'est ainsi enrichi de nombreuses interviews d'auteurs réalisées par les libraires , chez Mollat ou dans les salons réputés. Jouant sur le papier et le numérique, la librairie dispose d'une chaîne sur YouTube forte de plus de 2000 vidéos qui font référence. Le groupe américain lui a même reversé des royalties sur la pub !

En 2016, la librairie fêtera ses 120 ans. Denis Mollat est encore capable de surprendre.

CATHERINE DARFAY

ARCHIVESS LAURENT THEILLET

ARCHIVES «SUD OUEST»

groupe coopératif
MAÏSADOUR

Dans le Sud-Ouest,
nous sommes acteurs de

la coopération agricole
produisons l'avenir

- Notre Groupe se place parmi les principaux Groupes Coopératifs français.
- Notre modèle économique repose sur une gouvernance coopérative, résolument orientée vers nos adhérents.
- Notre croissance repose sur des marques fortes et reconnues dans l'agro-alimentaire (Delpeyrat, Comtesse du Barry, Sarrade, St Sever…).
- International, Innovation, Responsabilité Sociétale et Environnementale restent des piliers de notre stratégie.
- Notre développement a pour essence l'évolution des pratiques agricoles et la valorisation des productions du Sud-Ouest.
- Nous contribuons ainsi à la pérennité et au développement du tissu économique et social sur notre territoire, le Grand Sud-Ouest de la France.

afaq 2000 IQNet

6008400_RAY

PHOTO NICOLAS CESAR

PHOTO AFP

PHOTO NICOLAS CESAR

Sébastien Bénard

MOTION TWIN, des jeux vidéo qui jouent collectif

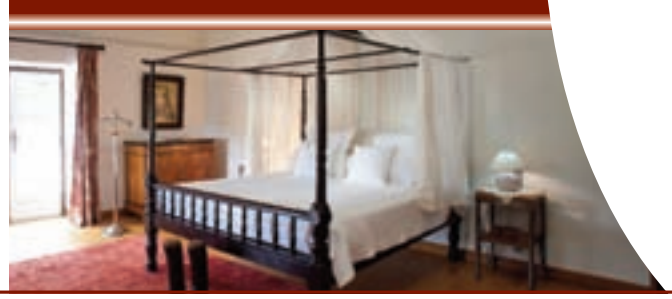
« Nous faisons des jeux vidéo, d'abord pour le plaisir », lance Sébastien Bénard, 33 ans, programmeur, l'un des quatre fondateurs de Motion Twin, en 2001. Dans cette Scop (Société coopérative de production), tout le personnel est à la fois salarié et patron/actionnaire. Et, tous leurs jeux sont gratuits. Ils sont financés par environ 5% de la communauté, qui préfère payer pour accéder plus rapidement au jeu ou acheter des objets.

Ce qui n'a pas empêché Motion Twin de réaliser 1,8 million d'euros de chiffre d'affaires en 2013. Car, aujourd'hui, elle rassemble 30 millions de « gamers » dans le monde entier, grâce à ses jeux tels que Hordes, La Brute, DinoRPG, ou encore Mush. Le secret de cette réussite ? 12 salariés, « dopés » par un sentiment de liberté, qui innovent en permanence. Ainsi, ils viennent de mettre au point une « cross platform », qui fait « tourner » tous leurs jeux à la fois sur Smartphones, PC et tablettes. Un atout majeur qui va permettre à Motion Twin d'aller conquérir de nouveaux marchés au Japon, en Chine et en Corée.

NICOLAS CÉSAR

HÔTEL

Nuit
à partir de 180 €



OSTAPE
UNE AUBERGE EN NAVARRE

OUVERT DE MARS
À NOVEMBRE
Séminaire à partir de
175 € jusqu'à 295 € par personne

OSTAPE Chahatoa
64780 BIDARRAY
05 59 37 91 91
www.ostape.com

Repas
à partir de 39 €

RESTAURANT

60186760_DUP

Industrie : les 50 premières

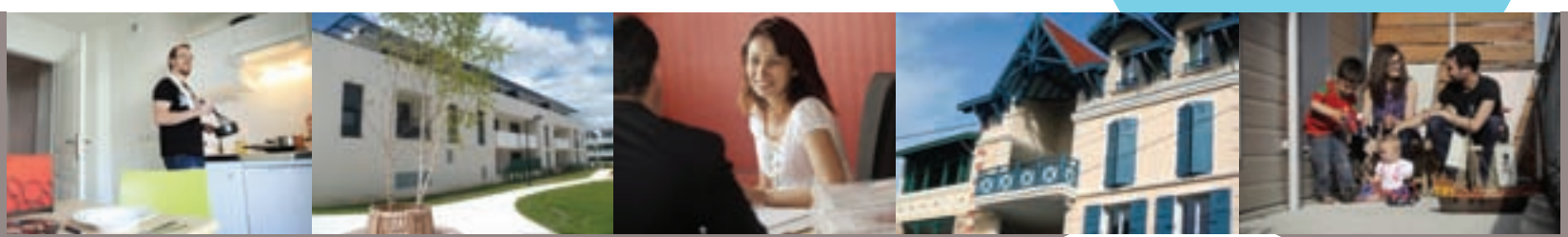
	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	CEVA SANTE ANIMALE	LIBOURNE	31.12.2013	623 900**	3	NC	NC
2	HERAKLES	LE HAILLAN	31.12.2013	494 983	12	47 408	38 216
3	SAICA PACK FRANCE	PESSAC	31.12.2013	292 978	-2	7 559	-1 660
4	SMURFIT KAPPA CELLULOSE DU PIN	BIGANOS	31.12.2013	289 625*	29	156 048*	17 732*
5	AFM RECYCLAGE	VILLENAVE D'ORNON	30.09.2012	273 215	NC	51 954	4 988
6	STRYKER SPINE	CESTAS	31.12.2013	135 340	152	133 294	36 125
7	SITA SUD OUEST	CANEJAN	31.12.2013	132 734	3	872	-2 538
8	ETABLISSEMENTS DECONS	LE PIAN MEDOC	30.09.2012	126 257	NC	0	5 468
9	CONSTRUCTION NAVALE BORDEAUX	BORDEAUX	31.08.2013	124 841	4	0	4 291
10	MEDA MANUFACTURING	MERIGNAC	31.12.2013	116 096	1	23 340	2 076
11	STE Fçaise DE CONSTRUCTIONS MECANIQUES ELECTRIQUES	LIBOURNE	31.12.2013	97 830	-6	141	4 230
12	ROXEL FRANCE	ST MEDARD EN JALLES	31.12.2013	89 302	-8	0	-401
13	VEOLIA PROPRETE AQUITAINE - STMB	POMPIGNAC	31.12.2013	87 764	3	0	5 821
14	SOCIETE GESTION ASSAINISSEMENT CUB	BORDEAUX	31.12.2013	64 848	NC	0	509
15	PENA METAUX SA	MERIGNAC	31.12.2013	58 663	8	40 071	44
16	PERIGORD ENERGIE	CANEJAN	31.12.2013	54 888	-13	0	7 855
17	ORION ENGINEERED CARBONS - EVONIK COFRABLACK	AMBES	31.12.2012	53 202	10	0	1 247
18	SOCIETE DES COLORANTS DU SUD OUEST - UNIKALO	MERIGNAC	31.12.2013	52 833	12	916	4 511
19	FORESA FRANCE	AMBARES ET LAGRAVE	31.12.2013	51 899	18	0	609
20	SETHELEC	CANEJAN	31.12.2013	48 680	-31	0	4 031
21	FORD AQUITAINE INDUSTRIES	BLANQUEFORT	31.12.2013	44 690	70	32 389	-14 613
22	SAINT GOBAIN GLASS SOLUTIONS SUD OUEST	MERIGNAC	31.12.2013	43 449	-5	1 652	152
23	BEYNEL MANUSTOCK	BELIN BELIET	30.09.2013	43 281	-9	2 695	1 131
24	FONMARTY ET FILS - TECHNI BOIS	BAZAS	31.12.2012	42 212	3	6 481	-1 434
25	SOVAL	FLOIRAC	31.12.2013	41 020	-7	0	8 877
26	STE APPLICATION TECHNIQUES ELECTRONIQUES SATELEC	MERIGNAC	31.12.2013	40 310	-6	31 278	2 889
27	ASTRIA	CANEJAN	31.12.2013	38 361	1	0	2 017
28	SA DES PAPETERIES DE BEGLES	BEGLES	31.12.2013	35 923	-6	0	-4 598
29	FONDERIES ATELIERS DU BELIER	VERAC	31.12.2013	33 117	10	24 766	-40
30	BIP SAS	CESTAS	31.12.2012	31 840	0	75	973
31	PRODUITS DENTAIRES PIERRE ROLLAND	MERIGNAC	31.12.2013	31 730	14	19 919	2 088
32	F. ARNAUD - ARNOPAL	PRECHAC	30.09.2013	29 876	3	8 325	242
33	EUROVIA LIANTS SUD OUEST - STPB	MERIGNAC	31.12.2013	28 428	3	0	183
34	EUROVIA ENROBES SUD OUEST - SMEC	MERIGNAC	31.12.2013	25 371	12	0	602
35	SAICA PACK TRANSFORMATEURS	PESSAC	31.12.2013	24 697	3	162	517
36	NANNI INDUSTRIES	LA TESTE DE BUCH	31.12.2013	24 633	-18	11 535	157
37	DOSATRON INTERNATIONAL	TRESSES	30.11.2012	24 303	13	21 521	4 718
38	TONNELLERIE LUDONNAISE	LUDON MEDOC	31.12.2013	23 780	1	13 987	1 302
39	SA TONNELLERIE SYLVAIN	LIBOURNE	31.12.2013	23 456	5	17 632	2 693
40	SARP INDUSTRIES AQUITAINE PYRENEES - SIAP	BASSENS	31.12.2013	23 031	-1	0	1 456
41	SARP SUD OUEST	BASSENS	31.12.2013	22 176	7	242	692
42	BACQUEYRISSES - SOCIETE AUTOMOBILES	BRUGES	31.12.2013	22 033	-6	0	312
43	SCHADES	LE HAILLAN	31.12.2013	21 106	-11	1 469	240
44	DANEY SARL	SAVIGNAC	31.12.2012	20 559	-4	0	25
45	TONNELLERIE DEMPTOS	ST CAPRAIS DE BORDEAUX	30.04.2013	19 920	-2	13 479	2 541
46	SEIV	MERIGNAC	31.12.2013	19 089	-4	0	1 079
47	CHANTIER NAVAL COUACH CNC	GUJAN MESTRAS	31.12.2012	19 071	-5	11 561	-8 500
48	TEMEX CERAMICS	PESSAC	31.12.2013	19 002	29	0	2 426
49	COREP	BEGLES	31.12.2013	18 993	-7	1 229	210
50	DUJARDIN	CESTAS	31.12.2013	18 902	4	0	1 005

- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - * Chiffre consolidé communiqué par la société - ** Chiffre consolidé communiqué par la société - NC : non communiqué -

Infographie SO

Pour le logement des salariés,
Vilogia Entreprises agit

Vilogia Entreprises Action Logement



Louer un logement
Financer un achat ou des travaux
Accompagner la mobilité
Sécuriser le parcours logement

Plus de 390 logements
programmés
en location et en accession
sur la CUB
et le Bassin d'Arcachon
via notre filiale
la SA Le Foyer

Agence de Bordeaux : 44 quai Bacalan
Tél. : 05 57 88 10 28
www.vilogiaentreprises.fr

60248730_CHA

ARCHIVES STÉPHANE LARTIGUE

Philippe Massol

CITE DES CIVILISATIONS DU VIN, le futur totem oenotouristique de Bordeaux

Sûr qu'il fera des couvertures de journaux et magazines. Actuel directeur de l'association de préfiguration de la Cité des civilisations du vin, Philippe Massol, 49 ans, s'apprête à devenir directeur de la fondation du futur totem oenotouristique de Bordeaux. Actuellement en construction en bord de Garonne, dans le quartier des Bassins à flot, le bâtiment, en forme de carafe à vin, ouvrira ses portes au 2e trimestre 2016. Bordeaux et le monde du vin ont fait la connaissance de Philippe Massol en 2009. Il porte alors la casquette d'ancien directeur d'exploitation du Futuroscope. « J'étais arrivé un an auparavant, raconte-t-il. J'avais suivi ma femme mutée en Gironde. » Il contacte un peu par hasard Sylvie Cazes, sans savoir qu'on cherche quelqu'un pour jeter les bases d'un centre culturel et touristique du vin. Alors conseillère municipale déléguée dans l'équipe d'Alain Juppé, la viticultrice le rappelle immédiatement. Elle tient le candidat idéal.

« Le maire, à l'époque, savait que le projet était ambitieux et compliqué, et qu'il aurait besoin de soutiens extérieurs pour qu'il voie le jour, avance-t-il. Mais il en avait très envie. » Philippe Massol a une carte qui plaît à Alain Juppé : il a travaillé avec René Monory dans la Vienne. Le nouveau directeur démarre avec une toute petite équipe et part convaincre les représentants de la profession viticole. « Ce n'était pas gagné », se souvient-il. Construite sur la base d'un budget de 63 millions d'euros (valeur janvier 2011) dont 25% financés par le privé, la future Cité des civilisations du vin fait aujourd'hui l'unanimité. Elle ne sera pas un énième musée viticole, mais une expérience pour s'immerger dans la culture millénaire du vin à travers le monde. 400 000 visiteurs sont attendus par an. « Visiteurs qui sont déjà parmi les quatre millions que nous accueillons par an, estime le responsable. Cet équipement, à la différence du Guggenheim à Bilbao, ne va pas changer l'équilibre économique touristique à Bordeaux. »

Sages paroles que le directeur, à la lumière de son expérience au Futuroscope, véhicule désormais pour tempérer « les attentes surestimées autour du projet ». N'empêche. Le bâtiment qui aura mis sept ans pour voir le jour – « un temps assez court » - devrait donner un nouvel éclat à Bordeaux. « On aimerait qu'il devienne rapidement le lieu le plus visité en Aquitaine », avance Philippe Massol. Cela semble jouable.

LAURIE BOSDECHER

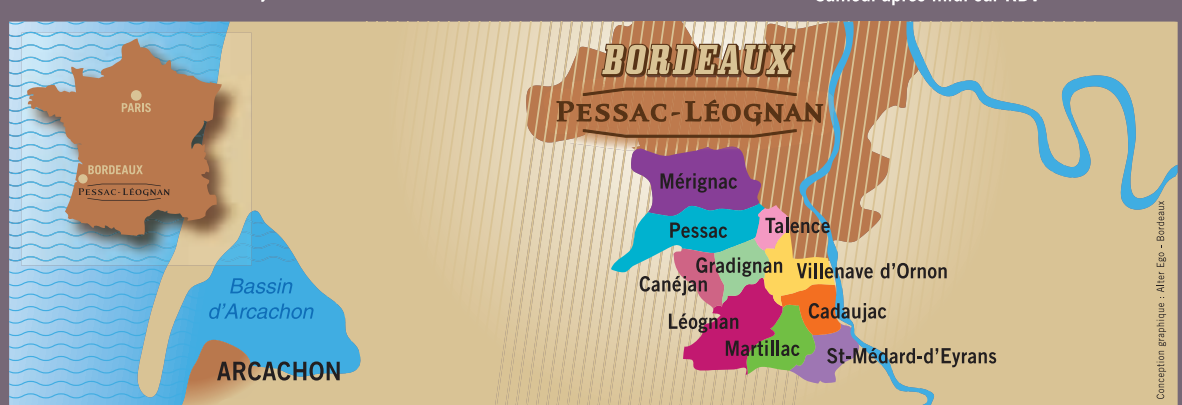
PESSAC-LÉOGNAN

Berceau des Grands Vins de Bordeaux

PESSAC
- Château Pape Clément
  Cru Classé de Graves
  Tél. 05 57 26 38 38
  chateau@pape-clement.com
  www.luxurywinetourism.fr
  Lundi à dimanche matin sur RDV

LÉOGNAN
- Domaine de Grandmaison
  Tél. 05 56 64 75 37
  Courrier@domaine-de-grandmaison.fr
  www.domaine-de-grandmaison.fr
  Lundi à samedi sur RDV
- Château Haut-Lagrange
  Tél. 05 56 64 09 93
  contact@hautlagrange.com
  www.hautlagrange.com
  Lundi à vendredi (Week-end et jours fériés sur RDV)
- Château Léognan
  Tél. 05 56 64 14 96
  contact@chateauleognan.fr
  www.chateauleognan.fr
  Lundi à samedi
- Château Le Sartre
  Tél. 05 56 64 08 78
  chateaulesartre@wanadoo.fr
  www.lesartre.com
  Lundi à vendredi sur RDV

MARTILLAC
- Château Smith Haut Lafitte
  Cru Classé de Graves
  Tél. 05 57 83 11 22
  visites@smith-haut-lafitte.com
  www.smith-haut-lafitte.com
  Tous les jours sur RDV
- Domaine de La Solitude
  Tél. 05 56 72 74 74
  olivierbernard@domainedelasolitude.com
  www.domainedelasolitude.com
  Lundi à vendredi sur RDV (uniquement le matin)
  Samedi après-midi sur RDV



Conception graphique : Alter Ego - Bordeaux

Syndicat Viticole de Pessac-Léognan
1, Cours du XXX juillet - 33000 Bordeaux
Tél. 05 56 00 21 90 - Fax 05 56 00 21 91
contact@pessac-leognan.com
facebook.com/lesvinsdePessacLeognan

L'abus d'alcool est dangereux pour la santé, à consommer avec modération.

Week-end Portes Ouvertes les 6 et 7 décembre 2014
38 Châteaux vous accueillent…
www.pessac-leognan.com

6015480_NEY

PHOTO LAURENT THEILLET

Jean-Dominique Lauwereins

BE TOMORROW, des jeux vidéo aux paris hippiques sur table tactile

Cette table tactile permet à plusieurs joueurs d'effectuer des paris hippiques simultanément. Jean-Dominique Lauwereins (à droite sur la photo), 48 ans, ex-ingénieur chez Thomson Digital Image et Sylvie Clin (à gauche), 46 ans, qui a fait ses armes dans des cabinets de conseil, n'ont cessé d'innover depuis qu'ils ont créé Be Tomorrow en 2002. D'abord, comme pionniers des jeux vidéo sur téléphones portables. Notamment avec le célèbre « Rocket Bird », qui a enregistré plus de sept millions de téléchargements. Puis, avec Live Sailing, un outil permettant aux télévisions de suivre en 3D les grandes courses de voile. L'entreprise, qui emploie désormais une quarantaine de personnes, devrait atteindre les 2,8 millions d'euros de chiffre d'affaires à la fin de l'année. Elle vient d'installer un bureau à Londres et s'intéresse de plus en plus aux objets connectés et à la ville intelligente.

NICOLAS CESAR

Thomas Bernard

CORTEX ATHLETICO, le Bordelais qui monte sur le marché de l'art contemporain

PHOTO ARCHIVES FABIEN COTTEREAU

Thomas Bernard est un homme audacieux. À sa sortie des Beaux-Arts de Bordeaux, celui qui était assistant d'artistes pendant ses études décide de créer sa galerie, d'abord sous forme d'association, et avec peu d'argent. Il se démarque en choisissant de s'installer à Bordeaux, alors que tout se passe à Paris, et en travaillant d'abord avec les commissaires d'exposition et les critiques d'art, plutôt que les collectionneurs. Très vite, il participe aux plus grandes foires internationales, à Bâle, puis à la Fiac (Paris), Armory Show (New York)… Car, Thomas Bernard a l'œil pour repérer les artistes qui vont éclore, comme le Pessacais, Benoît Maire, Stéphanie Cherpin, Pierre Clerk, Franck Eon, Nicolas Descottes… Il se fait notamment remarquer avec Andreas Fogarasi, qui remporte le Lion d'Or à la Biennale de Venise en 2007. Aujourd'hui, sa galerie, implantée à Bordeaux à proximité du CAPC, tisse sa toile. Elle a ouvert un nouveau lieu d'exposition à Paris de 110 m² en février 2013. À seulement 40 ans, Thomas Bernard s'est fait un nom dans un milieu hyperconcurrentiel. En 2011, il a été fait Chevalier des arts et des lettres. Et depuis deux ans, il est administrateur du comité national des galeries d'art.

NICOLAS CÉSAR

Un nouvel équipement performant **au cœur du sud-ouest**
à mi-chemin entre **Bordeaux** et **Toulouse**

AGEN
CENTRE CONGRÈS | PARC EXPOS

60109340_MAS

AGEN, DESTINATION BIEN-ÊTRE N°1
POUR VOS MANIFESTATIONS

- Auditorium de **576 à 1 970** places assises
- Amphithéâtre de **576** places
- Halle multifonction de **2 000** m²
- **10** salles de réunions de **20** à **200** personnes
- **7 000** m² de hall d'exposition
- Salle de spectacle jusqu'à **4 000** places assis / debout

Visite virtuelle en 2 minutes !

CONTACTEZ NOUS
Virginie Barbaret - **05 53 48 49 52**
virginie@agen-expo.com
www.agen-expo.com

Agen
AGEN ÉVÉNEMENTS

Réalisation : StataCo – RCS Agen 535 180 301 – 06 35 49 40 76 – www.stratetco.com

Services : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	DOMOFRANCE	BORDEAUX	31.12.2012	162 247	NC	0	17 243
2	KEOLIS BORDEAUX	BORDEAUX	31.12.2013	159 193	2	0	-1 025
3	SABENA TECHNICS	MERIGNAC	31.12.2013	152 393	8	75 882	-15 916
4	FILHET-ALLARD	MERIGNAC	31.12.2013	125 978**	5	8 831**	NC
5	GT LOCATION	BASSENS	31.12.2013	103 892**	2	NC	NC
6	SIBLU FRANCE	PESSAC	31.12.2012	100 925	7	0	4 009
7	H & A LOCATION SAS	BORDEAUX	30.06.2013	90 051	17	1 332	2 884
8	SOCIETE D'EXPLOITATION DES ETS J VEYNAT	TRESSES	31.12.2012	79 845	NC	0	-40
9	AGFA HEALTHCARE FRANCE	ARTIGUES PRES BORDEAUX	31.12.2013	79 716	5	79 716	656
10	SEA TANKERS SHIPPING	MERIGNAC	31.12.2012	77 348	-3	0	-33 589
11	GIRONDE HABITAT	BORDEAUX	31.12.2013	76435*	1	NC	NC
12	SERMA TECHNOLOGIES	PESSAC	31.12.2013	74 639**	0	19 128**	8 816**
13	STE NOUVELLE POLYCLINIQUE BORDEAUX NORD AQUITAINE	BORDEAUX	31.12.2013	69 027	3	0	1 225
14	TFN PROPRETE SUD OUEST	CANEJAN	31.08.2013	64 570	1	0	461
15	GEODIS CALBERSON AQUITAINE	BRUGES	31.12.2013	63 199	-1	505	-959
16	AEROPORT DE BORDEAUX MERIGNAC	MERIGNAC	31.12.2013	62 513	6	0	6 088
17	GT LOGISTICS	BASSENS	31.12.2013	59 033**	11	NC	NC
18	CHEOPS TECHNOLOGY FRANCE	CANEJAN	30.04.2013	57 728	-8	2 204	1 653
19	ATLANDES	PESSAC	31.12.2013	57 041	16 579	0	-5 344
20	FRANCE PIERRE PATRIMOINE	BORDEAUX	31.12.2013	55 535	14	0	64
21	FOOTBALL CLUB DES GIRONDINS DE BORDEAUX	BORDEAUX	31.12.2013	55 330	-7	0	-6 145
22	MAINCARE SOLUTIONS	CANEJAN	31.03.2013	49 086	7	11 154	1 762
23	EXALAB	PESSAC	31.12.2013	47 914	19	0	4 568
24	BOURSE DE L'IMMOBILIER	BORDEAUX	31.12.2013	44 476	8	0	-291
25	CLINIQUE SAINT AUGUSTIN	BORDEAUX	31.12.2013	40 297	5	0	1 318
26	TRANSPORTS HENRI DUCROS	BRUGES	31.12.2012	38 028	0	0	210
27	HOPITAL PRIVE SAINT MARTIN	PESSAC	31.12.2013	37 920	0	0	2 753
28	COMPAGNIE GENERALE DE LOCATION	BEGLES	31.12.2013	36 435	-1	36 435	2 187
29	POLYCLINIQUE BORDEAUX RIVE DROITE	LORMONT	31.12.2013	35 463	3	0	1 460
30	SOCIETE EUROPEENNE LOGISTIQUE INTERNATIONALE	ST ANDRE DE CUBZAC	31.12.2013	32 391	17	0	338
31	SECURITE PROTECTION	BORDEAUX	31.12.2013	31 507	29	0	1 009
32	RHENUS FREIGHT LOGISTICS	BRUGES	31.12.2013	29 780	-3	0	119
33	CIS VALLEY - AQUITAINE VALLEY	BRUGES	31.12.2013	29 585	-8	0	-344
34	CAP INGELEC SA	ST JEAN D'ILLAC	31.12.2013	29 274	-2	160	1 589
35	GROUPE INGELIANCE	MERIGNAC	31.12.2012	29 000**	NC	NC	NC
36	CONGRES ET EXPOSITIONS DE BORDEAUX SAS - CEB	BORDEAUX	31.12.2012	28 672	8	0	116
37	APAVE INTERNATIONAL	ARTIGUES PRES BORDEAUX	31.12.2013	27 761	NC	26 033	813
38	SOCIETE AQUILOC	MERIGNAC	31.12.2013	27 625	12	0	2 435
39	CYBELE PATRIMOINE II	BORDEAUX	31.12.2013	26 928	NC	0	4 817
40	TRANSPORTS PRODIERE	TRESSES	31.12.2013	25 984	-3	4 409	345
41	ERMA ELECTRONIQUE	LA TESTE DE BUCH	31.12.2012	25 673	-1	1 565	1 671
42	LAVENDON ACCESS SERVICES	ST JEAN D'ILLAC	31.12.2013	25 356	7	0	2 814
43	AQUITAINE SANTE - POLYCLINIQUE JEAN VILLAR	BRUGES	31.12.2013	25 321	3	0	1 448
44	CITRAM AQUITAINE	BASSENS	31.12.2013	24 658	-24	85	3 335
45	INCITE BORDEAUX LA CUB	BORDEAUX	31.12.2013	24 183	NC	0	259
46	SOCIETE D'ARMEMENT ET DE TRANSPORT - SOCATRA	BORDEAUX	30.09.2013	24 108	10	0	820
47	SEA INVEST BORDEAUX - SAMAB	BASSENS	31.12.2013	23 245	16	0	687
48	COMPAGNIE FIDUCIAIRE	BORDEAUX	30.06.2013	22 265	22	60	718
49	TESSI TECHNOLOGIES	LE HAILLAN	31.12.2013	21 577	12	171	1 520
50	EQUALINE	BORDEAUX	31.12.2013	21 564	11	0	489

*- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - * Chiffre consolidé communiqué par la société - ** Chiffre consolidé communiqué par la société - NC : non communiqué -*

SO infographie

MUTUELLE SANTÉ • PRÉVOYANCE • ÉPARGNE RETRAITE

OCIANE, LE SPÉCIALISTE DE LA PROTECTION SANTÉ

Forte d'une expérience de plus de 80 ans et de 400 000 adhérents, Ociane est reconnue comme la mutuelle spécialiste de la protection des personnes, pour les particuliers et les entreprises.

Engagée depuis de nombreuses années dans une démarche qualité, Ociane est plébiscitée par plus de 9 adhérents sur 10, qui se déclarent satisfaits ou très satisfaits de leur mutuelle.
La qualité des prestations et services d'Ociane est également reconnue et certifiée ISO 9001 par AFNOR Certification.

OCIANE, **LE** PARTENAIRE SANTÉ DE VOTRE ENTREPRISE

afaq ISO 9001 Qualité AFNOR CERTIFICATION

Mutuelle soumise aux dispositions du Livre II du Code de la Mutualité

MUTUALITÉ FRANÇAISE

mutuelle OCIANE

Bien conseillé, bien protégé

0 810 100 200 | ociane.fr
N° Azur - Prix appel local ou selon conditions de votre opérateur

PUBLICIS ACTIV - Photo : Getty Images

59065380_ROD

Estelle, conseillère entreprises Myriade.

« Pour la santé de vos salariés, Myriade sait jouer collectif ! »

Au cœur de l'activité économique du grand Sud-Ouest, Myriade accompagne déjà plus de 1000 entreprises de tous secteurs et de toutes tailles : professions libérales, TPE, collectivités territoriales, grandes entreprises… Comme elles, bénéficiez de notre expertise et profitez d'une protection sociale parfaitement adaptée à vos besoins et à ceux de vos salariés.

ANI
ACCORD NATIONAL INTERPROFESSIONNEL

À partir du 1er janvier 2016, toutes les entreprises du secteur privé devront obligatoirement proposer une complémentaire santé à leurs salariés.

Myriade vous accompagne dans cette démarche et vous apporte les meilleures solutions de protection sociale.

05 56 17 10 74
myriade.fr

MYRIADE
MUTUELLE SANTÉ

Au cœur de votre entreprise.

MUTUALITÉ FRANÇAISE

MYR815 10/14 - CRÉDIT PHOTO : STÉPHANE ZAMANSKI.
SIREN N° 382 968 865. MYRIADE EST UNE MUTUELLE DE L'UNION EOVI.

LE PACTE ENVIE D'AGIR

ENTREPRENEURS

PRÊT INNOV&PLUS

DÉCLENCHEZ UN ÉLAN DE COMPÉTITIVITÉ POUR VOTRE ENTREPRISE

AVEC LE PRÊT INNOV&PLUS

- Financez vos projets innovants*
- Bénéficiez d'un montant de 25 000 euros jusqu'à 7,5 millions d'euros
- Limitez votre caution personnelle à 50 % maximum
- Profitez d'un taux bonifié

*Sous réserve d'acceptation de votre dossier par la Banque Populaire.

Le financement bénéficie du soutien de l'Union Européenne par le biais de l'Instrument de partage des risques (RSI) pour les PME et Entreprises de Taille Intermédiaire (ETI) orientées vers la recherche et l'innovation - compartiment dédié du mécanisme de financement avec partage des risques (RSFF).

Commission européenne

BANQUE POPULAIRE
AQUITAINE
CENTRE ATLANTIQUE

www.bpaca.banquepopulaire.fr

BANQUE POPULAIRE

Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique, société Anonyme Coopérative de Banque Populaire à capital variable, régie par les articles L. 512-2 et suivants du code monétaire et financier et l'ensemble des textes relatifs aux Banques Populaires et aux établissements de crédit. Siren : 755 501 590 RCS Bordeaux. Siège social : 10 quai des Queyries 33072 Bordeaux Cedex. Intermédiaire d'assurance immatriculé à l'Orias sous le numéro 07 005 628. Numéro d'identification intracommunautaire FR66755501590. Code APE 6419 Z – Illustration : NOROC - LABEL

60108750_LEB